

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE
OF THE RUSSIAN FEDERATION

NOVOSIBIRSK STATE UNIVERSITY
OF ECONOMICS AND MANAGEMENT

**VESTNIK
NSUEM**

2015

№ 2

Novosibirsk
2015

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ВЕСТНИК НГУЭУ

2015
№ 2

Новосибирск
2015

The journal was founded in 2008.

The journal appears 4 times a year.

The Editor in Chief

Vladimir V. Glinskiy, Doctor of sciences, Professor

Editorial Council:

Valery V. Kuleshov, Doctor of sciences, Professor, Academician of RAS

Yury I. Shokin, Doctor of sciences, Professor, Academician of RAS

Viktor I. Suslov, Doctor of sciences, Professor, corresponding member of RAS

Andrey P. Avrov, PhD, Professor (Almaty, Kazakhstan)

Sofija Adzic, Doctor, Professor (Subotica, Republic of Serbia)

Vladimir N. Afanasyev, Doctor of sciences, Professor (Orenburg)

Yury P. Voronov, PhD, Professor

Eduard Gerhard, Professor (Coburg, Germany)

Anatoly I. Gretchenko, Doctor of sciences, Professor (Moscow)

Yury V. Gusev, Doctor of sciences, Professor

Oleg A. Donskikh, Doctor of sciences, Professor

Davar Ezra, Doctor of sciences, Professor (Netanya, Israel)

Victor P. Ivanitsky, Doctor of sciences, Professor (Yekaterinburg)

Hans Kaminski, PhD, Professor (Oldenburg, Germany)

Alexander A. Kiselnikov, Doctor of sciences, Professor

Yusuf Karodia, PhD, Professor (Durban, SA)

Mikhail N. Kulapov, Doctor of sciences, Professor (Moscow)

Lyudmila I. Nivorozhkina, Doctor of sciences, Professor (Rostov-na-Donu)

Yury G. Odegov, Doctor of sciences, Professor (Moscow)

Svyatoslav V. Ponurov, PhD (Moscow)

Viktor I. Samarukha, Doctor of sciences, Professor (Irkutsk)

Vyacheslav E. Seliverstov, Doctor of sciences, Professor

Gennady N. Chebotaryov, Doctor of sciences, Professor (Tyumen)

Vladimir V. Shcherbakov, Doctor of sciences, Professor (St. Petersburg)

Gyula Horvath, Professor (Hungary)

Marian Cingula, Professor (Croatia)

Editorial Board:

Alexander V. Novikov, Doctor of sciences, Professor

Leonid K. Bobrov, Doctor of sciences, Professor

Sergey A. Smirnov, Doctor of sciences, Professor

Svetlana A. Ilyinykh, Doctor of sciences, Professor

Executive secretary

Lyudmila K. Serga, PhD, Associate Professor of Statistics

Editor

Svetlana M. Pogudina

Translator

Sergey P. Suhov

Журнал основан в 2008 г.

Выходит 4 раза в год.

Главный редактор

Глинский Владимир Васильевич, докт. экон. наук, профессор

Редакционный совет:

Кулешов Валерий Владимирович, докт. экон. наук, профессор, академик РАН
Шокин Юрий Иванович, докт. физ.-мат. наук, профессор, академик РАН

Суслов Виктор Иванович, докт. экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН
Авров Андрей Петрович, канд. экон. наук, профессор (Алматы, Казахстан)

Аджич София, доктор, профессор (Суботица, Сербия)

Афанасьев Владимир Николаевич, докт. экон. наук, профессор (Оренбург)

Воронов Юрий Петрович, канд. экон. наук

Герхард Эдуард, профессор (Кобург, Германия)

Гретченко Анатолий Иванович, докт. экон. наук, профессор (Москва)

Гусев Юрий Васильевич, докт. экон. наук, профессор

Донских Олег Альбертович, докт. филос. наук, профессор

Давар Эзра, докт. экон. наук, профессор (Нетания, Израиль)

Иваницкий Виктор Павлович, докт. экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Камински Ханс, PhD, профессор (Ольденбург, Германия)

Кисельников Александр Андреевич, докт. экон. наук, профессор

Кародиа Юсуф, PhD, профессор (Дурбан, ЮАР)

Кулапов Михаил Николаевич, докт. экон. наук, профессор (Москва)

Ниворожкина Людмила Ивановна, докт. экон. наук, профессор (Ростов-на-Дону)

Одегов Юрий Геннадьевич, докт. экон. наук, профессор (Москва)

Понуров Святослав Владимирович, канд. экон. наук (Москва)

Самаруха Виктор Иванович, докт. экон. наук, профессор (Иркутск)

Селиверстов Вячеслав Евгеньевич, докт. экон. наук, профессор

Чеботарев Геннадий Николаевич, докт. юрид. наук, профессор (Тюмень)

Щербаков Владимир Васильевич, докт. экон. наук, профессор (Санкт-Петербург)

Хорват Дьюла, профессор (Венгрия)

Цингула Мариан, профессор (Хорватия)

Редакционная коллегия:

Новиков Александр Владимирович, докт. экон. наук, профессор

Бобров Леонид Куприянович, докт. техн. наук, профессор

Смирнов Сергей Алевтинович, докт. филос. наук, профессор

Ильиных Светлана Ивановна, докт. социол. наук, профессор

Ответственный секретарь

Серга Людмила Константиновна, канд. экон. наук, доцент

Редактор

Погудина Светлана Максимовна

Переводчик

Сухов Сергей Павлович

Свидетельство о государственной регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-30505

CONTENT

SOCIETY AND ECONOMY: PROBLEMS OF DEVELOPMENT

<i>Novikov A.V., Novikova I.Ya.</i> Development strategy as the main competitive advantages of the BRICS association	10
<i>Smirnov S.A.</i> Forecast and foresight: two future paradigms. Methodological aspect	27
<i>Udaltsova M.V., Abramova E.A.</i> Risks of human development in modern russian society as factors of its vulnerability	46
<i>Laptev S. V.</i> The problems of changes of financial and economic policy of modern Russia paradigm	55
<i>Adžić S., Miloshev N.</i> Innovation system and revival of agrarian production in Voevodyno	71
<i>Sumskaya T.V.</i> Assessment main directions of budget policy on sub-national level	83
<i>Blokhin V.N.</i> The impact of globalization on the socio-economic dynamics of the Russian-Belarusian border rural areas	106
<i>Lapov D.E.</i> Institutional analysis of taxation of income households in member countries OECD	118
<i>Goloushkina E.N.</i> Factors of a sustainable development of a power complex of regions	127

FINANCE, ACCOUNTING AND ANALYSIS

<i>Grishchenko N.B.</i> Regional aspects of home insurance against natural risks	137
<i>Fedorovich V.O., Koncipko N.V.</i> Intracompany reserves of industrial corporations: variants of calculation of bonus depreciation	149
<i>Kolchugin S.V.</i> Organic balance theory by Fritz Schmidt	166
<i>Pozharitskaya I.M.</i> Aspects of professional judgment of auditor in MCA 700	178
<i>Tarasova G.M., Shmyreva A.I.</i> Assessment of the state of the exchange rate of ruble	187
<i>Amanzholova B.A., Neverov P.A.</i> External audit quality control: stages and development prospects	192
<i>Shumyatskiy R.I., Terre D.V.</i> Seizure of documents as tax control management tool: practical application issues	205

STATISTICS AND ECONOMIC DIMENSION

<i>Kostylev A. O., Skopina L.V.</i> Models of complex consideration of uncertainty factors in investment decision making in oil and gas industry	214
<i>Kapelyuk S.D., Koritskiy A.V.</i> Impact of urbanization on differentiation of social return rates of education in Russia	231
<i>Mamonov V.I., Pleslov A.A.</i> Justification of value of buffer stock in calculations of incomplete production	252

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Новиков А.В., Новикова И.Я. Стратегии развития как основные конкурентные преимущества объединения БРИКС	10
Смирнов С.А. Прогноз и форсайт: две парадигмы будущего. Методологический аспект	27
Удальцова М.В., Абрамова Е.А. Риски человеческого развития в современном российском обществе как факторы его уязвимости	46
Лаптев С.В. Проблемы изменения парадигмы финансово-экономической политики современной России	55
Аджич С., Милошев Н. Инновационная система и возрождение аграрного производства в Воеводине	71
Сумская Т.В. Оценка основных направлений бюджетной политики на субфедеральном уровне	83
Блохин В.Н. Влияние процессов глобализации на социально-экономическую динамику сельских территорий российско-белорусского приграничья	106
Лапов Д.Е. Институциональный анализ налогообложения доходов домашних хозяйств в странах-членах ОЭСР	118
Голоушкина Е.Н. Факторы устойчивого развития энергетического комплекса регионов	127

ФИНАНСЫ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

Грищенко Н.Б. Региональные аспекты страхования жилья от природных рисков	137
Федорович В.О., Кончико Н.В. Внутрихозяйственные резервы индустриальных корпораций: варианты расчетов амортизационной премии	149
Колчугин С.В. Теория органического баланса Фрица Шмидта	166
Пожарецкая И.М. Аспекты профессионального суждения аудитора в МСА 700	178
Тарасова Г.М., Шмырева А.И. Оценка состояния валютного курса рубля	187
Аманжолова Б.А., Неверов П.А. Внешний контроль качества аудита: этапы и перспективы развития	192
Шумяцкий Р.И., Терре Д.В. Выемка документов и предметов как средство управления налоговым контролем: вопросы практического применения	205

СТАТИСТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Костылев А.О., Скопина Л.В. Модели комплексного учета факторов неопределенности при принятии инвестиционных решений в нефтегазовой отрасли	214
Капелюк С.Д., Корицкий А.В. Влияние урбанизации на дифференциацию социальных норм отдачи образования в России	231
Мамонов В.И., Плеслов А.А. Обоснование величины страхового задела при расчетах незавершенного производства	252

ECONOMICS AND HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

<i>Esaulova I.A.</i> Innovative personnel potential as a source of organizational dynamic capabilities	262
<i>Kutcenko V.V., Rovbel S.W.</i> Organizational and legal aspects of franchising in Russia	272

FACTS, APPRAISALS, PERSPECTIVES

<i>Gulyiyev I.A.</i> Energy policy of Russian oil and gas companies in response to the sanctions	283
<i>Vyzhitovich A.M.</i> Vital tasks in system of management of outsourcing strategies risks in processes of corporate restructuring	291
<i>Nazarkina V.A., Shteingoltz B.I.</i> Perfecion of system of interaction of structural divisions of hotel facility: information and logistics aspects	300
<i>Bragin A.A., Cherdancev V.A.</i> Current problems and development trends of gold ore mining	308

SOCIOLOGY

<i>Ilyinykh S.A.</i> Institute of family: analysis of the condition in the context of sociology of management	317
<i>Osmuk L.A.</i> Organizational culture as construct of everyday life: gender representations	325

THEORETICAL SEARCH AND OFFERS

<i>Voronova N. V.</i> Survey methodology transport security in the region	335
<i>Khvan M.S.</i> On approaches to development of methods of measurement of factors of ecological safety	346
<i>Guseynov Shahin.</i> The competitiveness of the tourism sector of Azerbaijan	355

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Эсаурова И.А. Инновационный потенциал персонала как источник динамических возможностей организаций	262
Куценко В.В., Ровбель С.В. Организационно-правовые аспекты франчайзинга в России	272

ФАКТЫ, ОЦЕНКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Гулиев И.А. Энергетическая политика нефтегазовых компаний России в новейших условиях введения санкций	283
Выжитович А.М. Актуальные задачи в системе управления рисками стратегий аутсорсинга в процессах реструктуризации предприятий	291
Назаркина В.А., Штейнгольц Б.И. Совершенствование системы взаимодействия структурных подразделений гостиничного предприятия: информационно-логистические аспекты	300
Брагин А.А., Черданцев В.А. Современные проблемы и тенденции развития добычи рудного золота	308

СОЦИОЛОГИЯ

Ильиных С.А. Институт семьи: анализ состояния в контексте социологии управления	317
Осъмук Л.А. Организационная культура как конструкт повседневной жизни: гендерные репрезентации	325

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОИСКИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Воронова Н.В. Методика обследования автотранспортного обеспечения региона	335
Хван М.С. О подходах к разработке методики измерения факторов экологической безопасности	346
Гусейнов Ш. Р. оглы. Конкурентоспособность туристического сектора Азербайджана	355

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

УДК 334.02

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КАК ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЪЕДИНЕНИЯ БРИКС

A.В. Новиков

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: avnov59@yandex.ru

И.Я. Новикова

Сибирская академия финансов и банковского дела
E-mail: nov-iy@yandex.ru

Одно из основных направлений повышения конкурентоспособности России в условиях глобализации мировой экономики заключается в развитии всестороннего сотрудничества в рамках объединений стран, таких как БРИКС, ШОС, ЕАЭС. В статье обсуждаются современные взгляды на сущность межгосударственного объединения БРИКС, его geopolитическую и экономическую роль. Приведены основные показатели, характеризующие отдельные страны и объединение БРИКС в целом, сделаны выводы о месте БРИКС в мире и месте каждой страны в БРИКС. Проведен анализ результатов исследования Всемирного экономического форума «The Global Competitiveness Report 2014–2015». Выделено пять групп стран по уровню конкурентоспособности в рейтинге Всемирного экономического форума, приведены конкурентные преимущества и слабые позиции стран БРИКС в этом рейтинге, сформированы пять стратегий развития как основных конкурентных преимуществ объединения БРИКС: Финансы, Образование, Бизнес, Рынки, Инфраструктура. Приведены примеры реализации каждой из описанных стратегий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, страны БРИКС, индекс глобальной конкурентоспособности, стратегии развития БРИКС.

DEVELOPMENT STRATEGY AS THE MAIN COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE BRICS ASSOCIATION

A.V. Novikov

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: avnov59 @yandex. ru

I.Ya. Novikova

Siberian Academy of Finance and Banking
E -mail: nov-iy@yandex. ru

One of the main directions of improving the competitiveness of the Russia under globalization of world economy is the development of all-round cooperation in the framework of the groupings of countries, such as the BRICS. The modern views on the essence

of the Interstate Association of BRICS, its geopolitical and economic role are discussed in article. The main indicators for individual countries and BRICS in General, conclusions about the place of the BRICS in the world and the location of each country in the BRICS are given in the article. The analysis of the results of the research of the World Economic Forum «The Global Competitiveness Report 2014–2015» is conducted. The authors identified five groups of countries by level Competitiveness in the ranking of the World Economic Forum. Competitive advantages and the weak position of the BRICS countries in this rating are brought into paper. Five development strategies as a major competitive advantage combining BRICS are formed: Finance, Education, Business, Markets, Infrastructure. There are examples of each of these strategies.

Key words: competitiveness, competitive advantage, BRICS, global competitiveness index, development strategy of the BRICS.

БРИКС реально может стать конкурентной альтернативой существующей экономической системе североамериканской гегемонии, более того, она способна занять ее место.

*Питер Кениг, американский экономист,
бывший сотрудник Всемирного банка*

БРИКС: сущность объединения, его geopolитическая и экономическая роль

В постоянно меняющемся современном мире прослеживается устойчивая тенденция формирования ассоциаций, групп, объединений для получения дополнительных конкурентных преимуществ, создания синергетического эффекта, повышения роли каждого из участников этих формирований за счет сочетания сильных сторон и возможности ликвидировать имеющиеся отставания.

Как известно, Россия входит в различные международные организации и объединения (G20, АТЭС, ВТО, БРИКС, ШОС, ЕАЭС и др.). На наш взгляд, наиболее значимыми для России с экономической точки зрения объединениями являются БРИКС, ШОС (Шанхайская организация сотрудничества, в которую входят Казахстан, Китай, Кыргызстан, Россия, Таджикистан и Узбекистан) и ЕАЭС (Евразийский экономический союз, в который входят Армения, Беларусь, Казахстан и Россия). Сотрудничество в рамках этих объединений необходимо развивать России, прежде всего, для повышения конкурентоспособности.

В последнее время особенно активизировалась работа по участию России в БРИКС (до 2011 г. БРИК). Автором аббревиатуры БРИК (предложена в 2001 г.) считается Джим О'Нилл – руководитель отдела глобальных экономических исследований американской финансово-инвестиционной компании Goldman Sachs. В настоящее время БРИКС характеризует объединение пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР (на англ. языке BRICS – это сокращение от названий стран Brazil, Russia, India, China, South Africa). Все пять стран имеют достаточно крупные и быстро развивающиеся экономики. У них много общих социально-экономических проблем, для решения которых необходимо разработать единую экономическую стратегию.

Среди политиков и ученых нет единства взглядов на сущность и роль объединения БРИКС. Так, известный политолог, эксперт Высшей школы экономики Сергей Караганов считает, что «БРИКС – это, прежде всего, политический клуб крупнейших экономик не западного мира, а уже во вторую очередь экономический союз» [12].

В докладе, подготовленном коллективом авторов и озвученном на международной конференции «Перспективы и стратегические приоритеты восхождения БРИКС», состоявшейся в декабре 2014 г., дано следующее определение: «БРИКС – межцивилизационное объединение нового поколения – партнерство ведущих держав пяти восходящих цивилизаций – китайской, индийской, евразийской, латиноамериканской и африканской, основанное на принципах равенства и общности коренных интересов. В условиях нового обострения геополитических противоречий возрастает роль БРИКС как консолидирующего центра» [11].

По нашему мнению, БРИКС становится глобальной организацией, все больше сосредоточенной на развитии экономики. То, что у БРИКС есть потенциал сформировать сильное экономическое объединение, демонстрируют и итоговые документы саммитов БРИКС, которые ежегодно проходят с 2009 г.

В настоящее время наступил новый этап взаимоотношений России и БРИКС. С 1 апреля 2015 г. по 15 февраля 2016 г. к России перешло председательство в БРИКС, цели и приоритеты которого изложены в Концепции председательства Российской Федерации в межгосударственном объединении БРИКС в 2015–2016 гг., утвержденной Президентом Российской Федерации. В число конкретных приоритетов председательства России входит развитие многостороннего финансового сотрудничества, реформирование международной валютно-финансовой системы, обеспечение устойчивого и сбалансированного роста, а также использование возможностей БРИКС для диверсификации внешнеэкономических связей России, усиления экономической безопасности страны и укрепления основ многополярного мироустройства в экономической сфере [9].

В настоящее время идет согласование подготовленных Россией к утверждению на Седьмом саммите БРИКС, который состоится в июле 2015 г. в г. Уфе, проекта Стратегии экономического партнерства стран БРИКС на период до 2020 г. и проекта дорожной карты инвестиционного сотрудничества.

В Стратегии экономического партнерства определены приоритетные сферы сотрудничества стран БРИКС, «точки роста», которые позволяют странам на основе взаимодополняемости экономик, укрепить свои позиции на мировом рынке. Стратегия предусматривает конкретные мероприятия по взаимодействию стран в области торговли и инвестиций, промышленности, энергетики, транспорта и логистики, сельскохозяйственного производства и продовольственной безопасности, инноваций и технологического обмена.

В Концепции участия Российской Федерации в объединении БРИКС, утвержденной в 2013 г. Президентом Российской Федерации, отмечается, что «Основу влиятельности БРИКС на международной арене составляют

растущая экономическая мощь государств-участников, значимость их деятельности как одной из главных движущих сил развития глобальной экономики, значительная численность населения, наличие богатых природных ресурсов» [10].

Подкрепим это утверждение анализом показателей, характеризующих как отдельные страны, так и объединение БРИКС в целом.

В табл. 1 дана общая характеристика стран БРИКС.

Таблица 1
Характеристика стран БРИКС (по состоянию на 2013 г.)^{*}

Страна	Площадь территории ^{**}		Население		Размер ВВП (номинальный)		Размер ВВП по ППС		Международные резервы***	
	кв. км	%	млн человек	%	млрд долл. США	%	млрд долл. США	%	млн долл. США	%
Бразилия	8 514 877	5,7	201,0	2,8	2 190,0	2,9	2 422,0	2,8	358 808	2,9
Россия	17 098 242	11,5	142,5	2,0	2 113,0	2,9	2 553,0	2,9	509 595	4,2
Индия	3 287 263	2,2	1 220,8	17,2	1 758,0	2,4	4 962,0	5,7	295 659	2,4
Китай	9 596 961	6,5	1 349,6	19,0	8 939,0	12,1	13 370,0	15,3	3 870 452	31,8
Южная Африка	1 219 090	0,8	48,6	0,7	353,9	0,5	595,7	0,7	49 588	0,4
БРИКС	39 716 433	26,7	2 962,5	41,7	15 353,9	20,8	23 902,7	27,4	5 084 102	41,7
США	9 826 675	6,6	316,7	4,5	16 720,0	22,6	16 720,0	19,2	448 890	3,7
Мир в целом	148 940 000	100,0	7 095,2	100,0	73 870,0	100,0	87 180,0	100,0	12 174 410	100,0

* Источник: CIA World Factbook.

** Площадь земли (площадь земной поверхности мира 510 072 000 кв. км).

*** Данные Банка России на 01.01.2014 по 70 странам: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/res_str.htm.

Самой крупной страной в БРИКС по территории, как следует из табл. 1, является Россия (занимает первое место в мире по этому показателю), а больше всего населения проживает в Китае (первое место в мире по этому показателю) и в Индии, самый большой объем ВВП и международных резервов имеет Китай.

В мире страны БРИКС занимают более четверти площади земной поверхности (26,7 %), составляют почти 42 % населения (в том числе Китай и Индия вместе – 36,2 %), на них приходится пятая часть ВВП (на Китай – 12,1 %) и почти 42 % международных резервов (из них более 76 % принадлежит Китаю).

Таким образом, страны БРИКС как объединение по общим характеристикам занимают заметное место в мире, значительно превосходят США по площади, численности населения, международным резервам, при этом ведущая роль принадлежит Китаю. Страны БРИКС вместе производят сопоставимый с США объем ВВП.

В табл. 2 определена доля стран по отдельным показателям и приведено их ранжирование в рамках объединения БРИКС.

Таблица 2

Место стран в БРИКС по отдельным показателям (по состоянию на 2013 г.)*

Страна	Площадь территории**		Население		Размер ВВП (номинальный)		Размер ВВП по ППС		Международные резервы***	
	Место в БРИКС	%	Место в БРИКС	%	Место в БРИКС	%	Место в БРИКС	%	Место в БРИКС	%
Бразилия	3	21,3	3	6,8	2	14,3	4	10,1	3	7,1
Россия	1	43,1	4	4,8	3	13,8	3	10,7	2	10,0
Индия	4	8,3	2	41,2	4	11,4	2	20,8	4	5,8
Китай	2	24,2	1	45,6	1	58,2	1	55,9	1	76,1
Южная Африка	5	3,1	5	1,6	5	2,3	5	2,5	5	1,0
БРИКС		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0

* Источник: CIA World Factbook.

** Площадь земли.

*** Данные Банка России на 01.01.2014 по 70 странам: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/res_str.htm.

Китай занимает первое место по всем показателям, кроме территории, на пятом месте находится Южная Африка с относительно скромными значениями практически всех показателей.

В табл. 3 приведены основные макроэкономические показатели стран БРИКС.

Таблица 3

Макроэкономические показатели стран БРИКС (по состоянию на 2013 г.)*

Страна	ВВП на душу населения по ППС, долл. США**	Инфляция, %	Уровень безработицы, %	Торговый баланс, млрд долл. США	Государственный долг, % к ВВП
Бразилия	15 037	6,2	5,7	3,4	59,2
Россия	24 114	6,8	5,8	174,0	7,9
Индия	5 412	9,6	8,8	-197,3	51,8
Китай	11 907	2,6	6,4	438,0	31,7
Южная Африка	12 507	5,8	24,9	-8,5	45,4
БРИКС (среднее значение)	13 795	6,2	10,3	409,6	39,2
США	53 042	1,5	7,3	-698,0	71,8
Мир в целом (среднее значение)	12 287***	4,0	9,0	390,0	64,8

* Источник: CIA World Factbook.

** Источник: Всемирный банк (The World Bank) <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>.

*** Расчет по данным CIA World Factbook.

Анализируя макроэкономические показатели, можно отметить, что имеет место расслоение стран БРИКС по показателю ВВП на душу населения. Наивысший показатель у России – более 24 тыс. долл. на душу населения, наименьший у Индии – около 5,5 долл. на душу населения. При

этом показатель ВВП на душу населения в России в два раза выше, чем аналогичный показатель в Китае и в Южной Африке. Отрицательный торговый баланс имели Индия и Южная Африка. В 2013 г. Россия выделялась по уровню государственного долга, который составлял всего 7,9 % от ВВП (на 01.01.2015 г. государственный долг оценивается в 13,4 % от ВВП). Заметим, что госдолг США составлял 71,8 % от ВВП, что значительно превышало среднее значение госдолга по БРИКС и среднемировое значение.

Исследователи отмечали, что по итогам 2013 г. в страны БРИКС было вложено \$ 322 млрд, т.е. более 20 % общемирового потока прямых иностранных инвестиций [13].

Отметим, что присоединиться к БРИКС хотят и другие страны, такие как Аргентина, Венесуэла, Иран, Монголия, Малайзия. Такое объединение имело бы порядка трети экономического производства мира и половину обитателей Земли.

Конкурентные преимущества и слабые позиции стран БРИКС: что показал рейтинг глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума 2014–2015 гг.

Рейтинг стран мира по показателю экономической конкурентоспособности составляется на основе Индекса глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index), разработанного для Всемирного экономического форума профессором Колумбийского университета Ксавье Сала-и-Мартином (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University) и впервые опубликованного в 2004 г.

Всемирный экономический форум определяет национальную конкурентоспособность как способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе. Страны с высокими показателями национальной конкурентоспособности, как правило, обеспечивают более высокий уровень благосостояния своих граждан [7].

В исследовании Всемирного экономического форума «The Global Competitiveness Report 2014–2015» в рейтинг глобальной конкурентоспособности вошло 144 страны, десять самых конкурентоспособных и страны БРИКС приведены в табл. 4.

Как следует из табл. 4, в первой десятке рейтинга глобальной конкурентоспособности находятся ведущие европейские и азиатские страны, а также США. Обращаем внимание на то, что все страны БРИКС находятся в первой половине общего списка объектов наблюдений. Из стран БРИКС довольно высокое 28-е место занимает Китай. Россия, Южная Африка и Бразилия сконцентрировались в пятом десятке рейтинга (соответственно 53, 56, 57-е места), немногого уступает им Индия, которая находится на 71-м месте по конкурентоспособности. Замыкает рейтинг Гвинея (144-е место).

В целях нашего исследования все страны разобьем на пять групп по уровню конкурентоспособности, используя значения индекса глобальной конкурентоспособности. Получится следующая типология (табл. 5).

Таблица 4

Топ-10 стран мира и страны БРИКС в рейтинге глобальной конкурентоспособности

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Швейцария	5,7
2	Сингапур	5,6
3	Соединенные Штаты Америки	5,5
4	Финляндия	5,5
5	Германия	5,5
6	Япония	5,5
7	Гонконг	5,5
8	Нидерланды	5,5
9	Великобритания	5,4
10	Швеция	5,4
...
28	Китай	4,9
53	Россия	4,4
56	Южная Африка	4,4
57	Бразилия	4,3
71	Индия	4,2
...
144	Гвинея	2,8

Источник: World Economic Forum, 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015. <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.

Как следует из табл. 5, Китай открывает список группы стран высокой конкурентоспособности. Россия, Южная Африка и Бразилия находятся в группе стран средней конкурентоспособности и занимают близкие места в начале этой типологической группы. Индия находится в середине этой группы.

Таким образом, страны БРИКС имеют достаточно высокие значения индекса глобальной конкурентоспособности и тем самым могут претендовать на формирование собственной стратегии для повышения своего места и роли в экономике мира.

Согласно методологии Всемирного экономического форума Индекс глобальной конкурентоспособности рассчитывается по трем основным группам факторов (субиндексов), каждая из которых имеет свой вес и набор индикаторов (см. табл. 5). Каждая группа индикаторов (всего 12 групп) также снабжена своим весом и набором показателей (всего их 113), которые также ранжируются по баллам и получают свое место в рейтинге. Если место страны по индикатору выше ее места в общем рейтинге, то это считается конкурентным преимуществом. Методика расчета Индекса глобальной конкурентоспособности основана на общедоступных статистических данных и результатах опроса руководителей компаний [14].

Такой подход позволяет определить как место страны по совокупности показателей, так и роль отдельного индикатора для каждого объекта наблюдений. Таким образом, можно составить карту позитивных и негативных позиций, позволяющих разработать стратегии повышения конкурентоспособности как для отдельной страны, так и для группы стран.

Таблица 5

Группы стран по уровню конкурентоспособности в рейтинге Всемирного экономического форума

Характеристика группы	Список стран в группе
1. Страны высшей конкурентоспособности. Значение индекса: 5,7–5,0 Места в рейтинге: 1–26 Количество стран: 26	Швейцария, Сингапур, США, Финляндия, Германия, Япония, Гонконг, Нидерланды, Великобритания, Швеция, Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Дания, Тайвань, Канада, Катар, Новая Зеландия, Бельгия, Люксембург, Малайзия, Австрия, Австралия, Франция, Саудовская Аравия, Ирландия, Южная Корея
2. Страны высокой конкурентоспособности. Значение индекса: 4,9–4,5 Места в рейтинге: 27–46 Количество стран: 20	Израиль, Китай, Эстония, Исландия, Таиланд, Пуэрто-Рико, Чили, Индонезия, Испания, Португалия, Чехия, Азербайджан, Маврикий, Кувейт, Литва, Латвия, Польша, Бахрейн, Турция, Оман
3. Страны средней конкурентоспособности. Значение индекса: 4,4–4,0 Места в рейтинге: 47–89 Количество стран: 43	Мальта, Панама, Италия, Казахстан, Коста-Рика, Филиппины, Россия, Болгария, Барбадос, Южная Африка, Бразилия, Кипр, Румыния, Венгрия, Мексика, Руанда, Македония, Иордания, Перу, Колумбия, Черногория, Вьетнам, Грузия, Словения, Индия, Марокко, Шри-Ланка, Ботсвана, Словакия, Украина, Хорватия, Гватемала, Алжир, Уругвай, Греция, Молдова, Иран, Сальвадор, Армения, Ямайка, Тунис, Намибия, Тринидад и Тобаго
4. Страны низкой конкурентоспособности. Значение индекса: 3,9–3,5 Места в рейтинге: 90–126 Количество стран: 37	Кения, Таджикистан, Сейшельские Острова, Лаос, Сербия, Камбоджа, Замбия, Албания, Монголия, Нирагуа, Гондурас, Доминикана, Непал, Бутан, Аргентина, Боливия, Габон, Лесото, Кыргызстан, Бангладеш, Суринам, Гана, Сенегал, Ливан, Кабо-Верде, Кот-д'Ивуар, Камерун, Гайана, Эфиопия, Египет, Парагвай, Танзания, Уганда, Свазиленд, Зимбабве, Гамбия, Ливия
5. Неконкурентоспособные страны. Значение индекса: 3,4–2,8 Места в рейтинге: 127–144 Количество стран: 18	Нигерия, Мали, Пакистан, Мадагаскар, Венесуэла, Малави, Мозамбик, Мьянма, Буркина-Фасо, Тимор-Лешти, Гаити, Сьерра-Леоне, Бурунди, Ангола, Мавритания, Йемен, Чад, Гвинея

В настоящей статье рассматриваются возможности стран БРИКС с точки зрения конкурентоспособности их экономик. Позиции стран БРИКС в рейтинге глобальной конкурентоспособности приведены в табл. 6.

Для анализа конкурентных преимуществ и слабых позиций стран БРИКС используем полученную выше группировку по странам для отдельных факторов и их групп:

1) факторы высшей конкурентоспособности, если место страны по фактору в рейтинге от 1 до 26;

2) факторы высокой конкурентоспособности, если место страны по фактору в рейтинге от 27 до 46;

3) факторы средней конкурентоспособности, если место страны по фактору в рейтинге от 47 до 89;

4) факторы низкой конкурентоспособности, если место страны по фактору в рейтинге от 90 до 126;

5) неконкурентоспособные факторы, если место страны по фактору в рейтинге от 127 до 144.

Таблица 6

Позиции стран БРИКС по группам факторов и индикаторам в рейтинге глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума

Индикатор	Позиция в рейтинге				
	Бразилия	Россия	Индия	Китай	Южная Африка
Индекс глобальной конкурентоспособности	57	53	71	28	56
<i>Базовые факторы</i>	83	44	92	28	89
1. Качество институтов	94	97	70	47	36
2. Инфраструктура	76	39	87	46	60
3. Макроэкономическая стабильность	85	31	101	10	89
4. Здоровье и начальное образование	77	56	98	46	132
<i>Факторы эффективности</i>	42	41	61	30	43
5. Высшее образование и профессиональная подготовка	41	39	93	65	86
6. Эффективность рынка товаров и услуг	123	99	95	56	32
7. Эффективность рынка труда	109	45	112	37	113
8. Развитость финансового рынка	53	110	51	54	7
9. Уровень технологического развития	58	59	121	83	66
10. Размер внутреннего рынка	9	7	3	2	24
<i>Факторы инноваций и развития</i>	56	75	52	33	37
11. Конкурентоспособность компаний	47	86	57	43	31
12. Инновационный потенциал	62	65	49	32	43

Источник: World Economic Forum, 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015.

Рассмотрим ситуацию по трем подгруппам индикаторов (субиндексам): базовые факторы, факторы эффективности и факторы инноваций и развития.

Базовые факторы конкурентоспособности стран включают: качество институтов, инфраструктуру, макроэкономическую стабильность, здоровье и начальное образование.

Как следует из табл. 6, по конкурентоспособности базовых факторов страны БРИКС распределились неравномерно. Так, высокую конкурентоспособность имеют базовые факторы для Китая и России. Для Бразилии и Южной Африки базовые факторы имеют среднюю конкурентоспособность, а для Индии низкую конкурентоспособность, прежде всего за счет макроэкономической нестабильности (101-е место).

Таким образом, «стартовые» условия стран БРИКС существенно различаются. Эти отличия формируются определенными факторами успеха. Так, для лидеров группы Китая и России – это макроэкономическая стабильность. По этому показателю Китай занимает 10-е место (фактор высшей конкурентоспособности), а Россия – 31-е место. В то же время для Бразилии, Индии и Южной Африки лучшим показателем является уровень развития инфраструктуры. Таким образом, точками роста для БРИКС можно считать макроэкономическую стабильность и инфраструктуру.

К факторам эффективности для оценки конкурентоспособности стран относятся: высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, раз-

витость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка.

Как следует из табл. 6, по факторам эффективности ситуация в БРИКС достаточно благоприятная. Для четырех стран они являются факторами высокой конкурентоспособности, и только для Индии – факторами средней конкурентоспособности. Однако факторы успеха в этой группе отличаются по странам, за исключением размера внутреннего рынка. По этому индикатору Китай и Индия занимают второе и третье место, четыре страны входят в первую десятку, и только Южная Африка занимает 24-е место. Таким образом, размер внутреннего рынка является фактором высшей конкурентоспособности для БРИКС.

Следует отметить и полярные значения по странам БРИКС в этой группе. Так, например, по развитости финансового рынка Южная Африка находится на 7-м месте (высшая конкурентоспособность), Индия, Бразилия и Китай на 51, 53 и 54-м местах соответственно (средняя конкурентоспособность), тогда как Россия – на 110-м месте, что свидетельствует о низкой конкурентоспособности ее финансового рынка. Для изменения этой ситуации, по мнению авторов статьи, следует активнее формировать в России финансовые центры, в том числе в регионах [4, 6].

Таким образом, главным фактором успеха является размер внутреннего рынка, в то же время возможности использовать цивилизованные способы перераспределения финансовых ресурсов есть у Южной Африки, но очень небольшие у России.

К факторам инноваций и развития, характеризующим конкурентоспособность страны, относят конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал. Как следует из табл. 6, по факторам инноваций и развития высокой конкурентоспособностью обладают Китай и Южная Африка, остальные страны – средней конкурентоспособностью.

Обратим внимание, что по конкурентоспособности компаний лучший показатель у ЮАР, а по инновационному потенциалу – у Китая. Таким образом, Китай и Южная Африка в большей степени могут использовать факторы инноваций и развития как конкурентные преимущества, тогда как в России условий для использования этих факторов не создано.

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что в рейтинге глобальной конкурентоспособности у объединения БРИКС наиболее сильные позиции по факторам эффективности, прежде всего по размеру внутреннего рынка. Конкурентные преимущества БРИКС могут быть созданы также факторами инноваций и развития, особенно конкурентоспособностью компаний. Определенный потенциал конкурентоспособности есть у БРИКС и за счет базовых факторов путем улучшения макроэкономической стабильности стран и повышения качества их институтов.

Формирование стратегий экономического развития БРИКС как основных конкурентных преимуществ

В условиях глобализации мировой экономики главным конкурентным преимуществом БРИКС становится наличие стратегий экономического развития.

При формировании стратегии экономического развития субъекта всегда важно понять, где та цепочка, потянув за которую можно придать импульс развития стране.

Используя анализ позиций стран БРИКС в рейтинге глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума и выявленные конкурентные преимущества, можно сформулировать следующие пять стратегий развития БРИКС как объединения: Финансы, Образование, Бизнес, Рынки, Инфраструктура. Дадим краткую формулировку каждой стратегии.

Финансы: формирование новой международной архитектуры финансового рынка как основы макроэкономической стабильности стран;

Образование: развитие международного сотрудничества в области образования как основы для создания и внедрения инноваций;

Бизнес: обеспечение условий для функционирования бизнеса и развитие международного сотрудничества, повышающих конкурентоспособность компаний;

Рынки: повышение эффективности использования национальных рынков как основы международного сотрудничества в области торговли;

Инфраструктура: формирование инфраструктуры как основы экономического сотрудничества стран.

В табл. 7 приведена характеристика этих стратегий с использованием индикаторов и показателей, участвующих в рейтинге глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума.

Рассмотрим соотношение стран по группам конкурентоспособности и выделенных направлений прорыва (табл. 8).

Обратим внимание, что *стратегия «Финансы»* является фактором средней конкурентоспособности для всех стран БРИКС, кроме Китая (фактор высокой конкурентоспособности). Поэтому сотрудничество стран по этому направлению может дать большой положительный интеграционный эффект как для БРИКС в целом, так и для отдельных стран. Можно выделить следующие четыре принципиальных направления по формированию интеграционных эффектов в рамках стратегии «Финансы», которые получили поддержку и реализуются:

1. Учреждение странами БРИКС Нового банка развития.
2. Создание Пула условных валютных резервов стран БРИКС.
3. Переход стран БРИКС к использованию национальных валют во взаимной торговле и инвестициях.
4. Создание рейтингового агентства в рамках БРИКС.

Финансы как основа функционирования любой страны предполагает формирование новых элементов единой финансовой системы. Так, страны БРИКС на Шестом саммите в г. Форталеза (Бразилия) в июле 2014 г. подписали Соглашение о Новом банке развития и Договор о создании Пула условных валютных резервов стран БРИКС. Предполагается, что Новый банк развития станет альтернативой таким мировым финансовым институтам, как МВФ и Всемирный банк, и позволит сформировать пул условных валютных резервов БРИКС в целях оказания финансовой поддержки странам, в случае возникновения в национальных финансовых системах проблем с долларовой ликвидностью.

Таблица 7

Характеристика стратегий развития БРИКС с использованием индикаторов и показателей индекса глобальной конкурентоспособности

Индикатор	Основные показатели
<i>Первая стратегия «Финансы»</i>	
Развитость финансового рынка	Доступность и наличие финансовых услуг, финансирование через местный фондовый рынок, доступность получения кредитов и венчурного капитала, надежность банков, регулирование фондовых бирж, индекс законных прав
<i>Вторая стратегия «Образование»</i>	
Высшее образование и профессиональная подготовка	Количество и качество образования, качество образовательных систем, доступ в Интернет, наличие специализированных исследований и тренингов
Здоровье и начальное образование	Заболеваемость малярией, заболеваемость туберкулезом, распространенность ВИЧ, детская смертность, продолжительность жизни, качество начального образования
<i>Третья стратегия «Бизнес»</i>	
Качество институтов	Права собственности, этика и коррупция, неправомерное влияние, эффективность власти, безопасность, корпоративная этика, эффективность корпоративного управления, защита интересов миноритарных акционеров, надежность защиты инвесторов
Конкурентоспособность компаний	Количество и качество местных поставщиков, природа конкурентного преимущества, цепочки добавленной стоимости, контроль международной дистрибуции, сложность процесса производства, масштабы маркетинга
Уровень технологического развития	Наличие новейших технологий, внедрение технологий на уровне фирм, прямые иностранные инвестиции и передача технологий, использование информационных технологий
<i>Четвертая стратегия «Рынки»</i>	
Размер внутреннего рынка	Индекс емкости национального рынка, ВВП, индекс емкости рынка иностранных товаров, соотношение экспорта и ВВП
Эффективность рынка товаров и услуг	Степень монополизации рынка, эффективность антимонопольной политики, общая налоговая ставка, распространенность торговых барьеров, бремя таможенных процедур, доля импорта в ВВП
Эффективность рынка труда	Сотрудничество в сфере трудовых отношений между работодателями и работниками, гибкость определения заработной платы, практика найма и увольнения, оплата и производительность труда, удержание квалифицированных кадров, способность страны привлекать квалифицированные кадры из-за рубежа
<i>Пятая стратегия «Инфраструктура»</i>	
Инфраструктура	Качество общей инфраструктуры, качество дорог, качество железных дорог, качество портов, качество инфраструктуры воздушного транспорта, качество электроснабжения, количество мобильных телефонов на 100 чел.

Таблица 8

Позиции стран БРИКС по группам факторов и индикаторам в рейтинге глобальной конкурентоспособности с учетом сформированных стратегий

Стратегия, показатель	Бразилия	Россия	Индия	Китай	Южная Африка
Индекс глобальной конкурентоспособности:	57	53	71	28	56
Финансы	69	70,5	76	32	48
Развитость финансового рынка	53	110	51	54	7
Макроэкономическая стабильность	85	31	101	10	89
Образование	60	53,3	80	47,7	87
Высшее образование и профессиональная подготовка	41	39	93	65	86
Здоровье и начальное образование	77	56	98	46	132
Инновационный потенциал	62	65	49	32	43
Бизнес	66,3	80,7	82,7	57,7	44,3
Качество институтов	94	97	70	47	36
Конкурентоспособность компаний	47	86	57	43	31
Уровень технологического развития	58	59	121	83	66
Рынки	80,3	50,3	70	31,7	56,3
Размер внутреннего рынка	9	7	3	2	24
Эффективность рынка товаров и услуг	123	99	95	56	32
Эффективность рынка труда	109	45	112	37	113
Инфраструктура	76	39	87	46	60
Инфраструктура	76	39	87	46	60

Для справки. Ратифицированное Россией 8 марта 2015 г. Соглашение о Новом банке развития предусматривает учреждение странами БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) Нового банка развития для финансирования инфраструктурных проектов и проектов устойчивого развития в государствах БРИКС и развивающихся странах.

К основным задачам Нового банка развития относятся:

1) предоставление гарантий и займов государственным и частным проектам в любом государстве-члене Банка;

2) участие в капитале, размещении ценных бумаг или содействие доступу к международным рынкам капитала для любого предприятия, проекты которого осуществляются на территории государств-членов Банка;

3) оказание технического содействия для подготовки и реализации проектов.

Банк будет обладать значительными финансовыми ресурсами, необходимыми для эффективной поддержки реализации инфраструктурных проектов. Разрешенный к выпуску капитал Банка составляет 100 млрд долл. США. Капитал Банка распределяется между странами БРИКС в равных долях – по 20 %.

Расходы федерального бюджета по формированию уставного капитала Банка составят 2 млрд долл. США в течение 7 лет.

Штаб-квартира Банка располагается в г. Шанхае (КНР).

Ратифицированный Россией 2 мая 2015 г. Договор о создании Пула условных валютных резервов стран БРИКС предполагает создание пула в размере 100 млрд долл. на поддержание финансовой стабильности стран БРИКС в случае проблем на мировых рынках. Доля Китая в пуле – 41 млрд долл., ЮАР – 5 млрд долл., Бразилии, Индии и России – по 18 млрд.

В рамках Пула условных валютных резервов страны БРИКС в случае проблем с ликвидностью смогут предоставлять друг другу финансовую поддержку в долларах США на определенный срок, на условиях платности и возвратности. Конкретные параметры таких операций будут определяться специальными соглашениями между центральными банками стран БРИКС.

Для каждой страны установлен лимит использования средств пула. Для Китая этот индивидуальный мультиликатор составляет 0,5 от суммы взноса, для ЮАР — 2, для Бразилии, России и Индии — 1. До 30 % своего лимита страна может использовать по требованию. Использование остальных 70 % странового лимита допускается только в том случае, если страна-заемщик имеет согласованную с МВФ стабилизационную программу и выполняет обязательства по ней.

Предполагается, что управлять пулом будет совет управляющих, постоянный комитет и координатор, функции которого будет выполнять страна — председатель БРИКС.

Перспективным направлением реализации стратегии «Финансы» является использование национальных валют стран БРИКС во взаимной торговле и инвестициях и изучение предложений по созданию единого средства расчетов для этого экономического сообщества.

Этот процесс актуален, прежде всего, для Китая, России и Индии. Так, Индия и Россия уже создали совместную рабочую группу из представителей правительств, Центральных банков, экспортно-импортных и коммерческих банков обеих стран для выработки механизма для расчетов в рупиях и рублях.

Центробанк России и Народный банк Китая подписали соглашение о валютных swapах, которое дает практически неограниченный доступ к юаням российским компаниям, ведущим бизнес с китайскими партнерами. В свою очередь, китайские инвесторы смогут рассчитываться с партнерами в России напрямую рублями. Это позволит значительно увеличить товарооборот между двумя странами.

Возможность создания рейтингового агентства в рамках БРИКС уже проработана и поддержана как научным сообществом, так и на государственном уровне. В Концепции участия Российской Федерации в объединении БРИКС предполагается создание независимых рейтинговых агентств государств-участников БРИКС, призванных способствовать более объективной оценке рыночного положения национальных компаний и банков [8].

Кроме того, следует активно использовать возможности национальных фондовых бирж для листинга эмитентов финансовых инструментов других стран БРИКС с позиций привлечения и перераспределения инвестиций.

Стратегия «Образование» является для всех стран БРИКС фактором средней конкурентоспособности, причем Китай и Россия имеют относительно высокие показатели.

Для реализации этой стратегии в 2014 г. был основан Сетевой Университет БРИКС (Университет БРИКС), деятельность которого направлена на совместную реализацию актуальных образовательных программ, подготовку преподавателей и ученых, проведение совместных научных исследований. Предполагается, что обучение по pilotным программам магистратуры начнется с 1 сентября 2015 г., а массовое обучение студен-

тов Университета БРИКС планируется начать с 2016 г. В рейтинг университетов по версии Quacquarelli Symonds (QS) для стран БРИКС в 2014 г. вошли 40 вузов Китая, 20 – России, 19 – Бразилии, 15 – Индии и 8 – Южной Африки.

Сотрудничество в области образования, в том числе по формированию Сетевого Университета, позволит формировать современные кадры, говорящие на одном языке и получившие знания у лучших преподавателей стран БРИКС и других стран с высоким уровнем образования.

В рамках этой стратегии также следует развивать и национальное образование в странах путем его интеграции в международную систему [1–3, 5].

Для справки. Рейтинг вузов стран БРИКС был впервые составлен Quacquarelli Symonds (QS) в 2013 г. Лучшие вузы в нем отбираются на основе восьми индикаторов: академическая репутация, репутация среди работодателей, доля профессорско-преподавательского состава к числу студентов, доля профессорско-преподавательского состава с ученым степенью, количество опубликованных статей, приходящихся на одного преподавателя, цитируемость статей, доля иностранных преподавателей и доля иностранных студентов. В первом исследовании университетов стран БРИКС участвовало более 400 вузов, результаты были представлены по первым 100. В новом рейтинге QS University Rankings: BRICS 2014/2015 представлены результаты первых 200 вузов.

В стратегии «Бизнес» страны БРИКС распределились следующим образом. Южная Африка имеет высокую конкурентоспособность, остальные страны БРИКС – среднюю конкурентоспособность по этому показателю.

Для развития бизнеса в странах БРИКС, прежде всего, следует использовать взаимодополняемость как условие повышения потенциала сотрудничества между ними. К таким направлениям взаимодействия относятся развитие новых источников энергии (сотрудничество России с Китаем и ЮАР), развитие среднемагистрального самолетостроения (сотрудничество России с Бразилией), атомная энергетика и военное сотрудничество (сотрудничество России с Индией).

Для стратегии «Рынки» выявлены следующие особенности. Достаточно высокую конкурентоспособность имеет Китай, остальные страны обладают средней конкурентоспособностью.

Формирование рынка как инструмента отношений хозяйствующих субъектов связано с развитием торгово-промышленного сотрудничества (в 2014 г. торговые обороты между странами БРИКС составили 6,14 трлн долл. (около 17 % общего объема мировой торговли)), возможностью использования совместного потенциала для развития БРИКС в целом и каждой отдельной страны.

Так, на Красноярском экономическом форуме 2015 в ходе мозгового штурма «Технологическое сотрудничество России и стран Азии с целью развития цифровой экономики» министр связи и массовых коммуникаций РФ Николай Никифоров предложил развивающимся рынкам стран БРИКС объединиться и раскрыть внутренние рынки информационных технологий стран для того, чтобы помочь компаниям эффективно бороться с монополией Запада в ИТ-сфере. Как известно, значительная часть программного

обеспечения создается в странах БРИКС по заказу международных корпораций, которые потом продают на тех же рынках лицензионное программное обеспечение втридорога.

Для стратегии «Инфраструктура» ситуация по странам БРИКС более неравномерная. Россия и Китай характеризуются высокой конкурентоспособностью, остальные страны – средней конкурентоспособностью. При этом Индия находится ближе к низкой конкурентоспособности.

Инфраструктура как необходимый элемент функционирования экономики определяется географическим положением стран БРИКС. Китай готов к развитию экономического сотрудничества с Россией и Индией в рамках стратегии «Один пояс – один путь»: построения нового Великого шелкового пути – «экономического пояса», проходящего по территории стран Великого шелкового пути и связывающего Китай со странами Европы через Центральную и Восточную Азию. Как известно, ЮАР и Индию связывают давние связи через морские пути, поэтому стратегия «один пояс – один путь» может быть продолжена.

* * *

Сотрудничество стран БРИКС динамично развивается по разным направлениям. На наш взгляд, это сотрудничество следует рассматривать через призму конкурентоспособности, выявление сильных и слабых сторон БРИКС в целом и каждой отдельной страны. Развитие соответствующих рекомендаций является условием реализации намеченного сотрудничества.

Литература

1. Новиков А.В. Высшее образование в России: анализ ситуации и тренды обновления // Сибирская финансовая школа. 2012. № 6. С. 29–35.
2. Новиков А.В. Интеграция вузов в международную образовательную систему: южноафриканская модель бизнес-образования // ЭКО. 2010. № 10. С. 160–176.
3. Новиков А.В. Принципы формирования инновационного университета для подготовки инженеров бизнеса // Материалы Международной научно-практической Интернет-конференции «Проблемы современной экономики и образования», 6–7 февраля 2014 г. Алматинская академия экономики и статистики. Алматы, 2014. Т. 4. С. 247–252.
4. Новиков А.В. Стратегия развития Новосибирска: финансовый центр нужно создать! // Сибирская финансовая школа. 2013. № 3. С. 60–64.
5. Новиков А.В. Экономическое образование: готовим инженеров бизнеса! // ЭКО. 2013. № 3. С. 138–145.
6. Новиков А.В., Новикова И.Я. Финансовые центры: рейтинги и российский потенциал // ЭКО. 2010. № 8. С. 134–154.
7. Индекс глобальной конкурентоспособности. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info> (дата обращения 15.03.2015 г.).
8. Карагаев С.В. Рейтинговое агентство БРИКС как шаг к многополярности. URL: <http://www.riss.ru/analitika/4195-rejtingovoe-agentstvo-briks-kak-shag-k-mnogopolyarnosti-mezhdunarodnoj-finansovoj-sistemy#.VQ-xDeGrF6L> (дата обращения 15.03.2015 г.).
9. Концепция председательства Российской Федерации в межгосударственном объединении БРИКС в 2015–2016 гг. URL: http://brics2015.ru/russia_and_brics/20150301/15383.html (дата обращения 15.04.2015 г.).

10. Концепция участия Российской Федерации в объединении БРИКС. URL: http://www.mid.ru/brp_4.nsf/newsline/D23D45D62C00F78E44257B35002ACD50 (дата обращения 15.04.2015 г.).
11. Перспективы и стратегические приоритеты восхождения БРИКС. Научный доклад к VII саммиту БРИКС (под ред. В.А. Садовничего, Ю.В. Яковца, А.А. Акаева). М.: МИСК — ИНЭС — НКИ БРИКС, 2014. 388 с. URL: http://nkibrics.ru/ckeditor_assets/attachments/548e7dc36272693788000000/sokraschennaya_versiya_doklada.pdf?1418624451 (дата обращения 15.03.2015 г.).
12. *Фаляхов Р.* БРИКС тянется к МВФ. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/02/04/6399833.shtml> (дата обращения 15.03.2015 г.).
13. *Чайка О.* BRICS поддерживает интерес. URL: http://world-economic.com/ru/articles_wej-430.html (дата обращения 15.03.2015 г.).
14. World Economic Forum, 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015. URL: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

Bibliography

1. *Novikov A.V.* Vysshee obrazovanie v Rossii: analiz situacii i trendy obnovlenija // Sibirskaja finansovaja shkola. 2012. № 6. P. 29–35.
2. *Novikov A.V.* Integracija vuzov v mezhdunarodnuju obrazovatel'nuju sistemju: juzhnoafrikanskaja model' biznes-obrazovanija // JeKO. 2010. № 10. P. 160–176.
3. *Novikov A.V.* Principy formirovaniya innovacionnogo universiteta dlja podgotovki inzhenerov biznesa // Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy Internet-konferencii «Problemy sovremennoj jekonomiki i obrazovanija», 6–7 fevralja 2014 g. Almatinskaja akademija jekonomiki i statistiki. Almaty, 2014. T. 4. P. 247–252.
4. *Novikov A.V.* Strategija razvitiya Novosibirска: finansovyj centr nuzhno sozdat! // Sibirskaja finansovaja shkola. 2013. № 3. P. 60–64.
5. *Novikov A.V.* Jekonomicheskoe obrazovanie: gotovim inzhenerov biznesa! // JeKO. 2013. № 3. P. 138–145.
6. *Novikov A.V., Novikova I.Ja.* Finansovye centry: rejtingi i rossijskij potencial // JeKO. 2010. № 8. P. 134–154.
7. Indeks global'noj konkurentospособности. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info> (data obrashhenija 15.03.2015 g.)
8. *Karataev S.V.* Rejtingovoe agentstvo BRIKS kak shag k mnogopoljarnosti. URL: <http://www.riss.ru/analitika/4195-rejtingovoe-agentstvo-briks-kak-shag-k-mnogopolyarnosti-mezhdunarodnoj-finansovoj-sistemy#.VQ-xDeGrF6L> (data obrashhenija 15.03.2015 g.).
9. Koncepcija predsedatel'stva Rossijskoj Federacii v mezhgosudarstvennom ob#edinenii BRIKS v 2015–2016 gg. URL: http://brics2015.ru/russia_and_brics/20150301/15383.html (data obrashhenija 15.04.2015 g.).
10. Koncepcija uchastija Rossijskoj Federacii v ob#edinenii BRIKS. URL: http://www.mid.ru/brp_4.nsf/newsline/D23D45D62C00F78E44257B35002ACD50 (data obrashhenija 15.04.2015 g.).
11. Perspektivy i strategicheskie prioritety voshozhdenija BRIKS. Nauchnyj doklad k VII sammitu BRIKS (pod red. V.A. Sadovnichego, Ju.V. Jakovca, A.A. Akaeva). M.: MISK – INJeS – NIKI BRIKS, 2014. 388 s. URL: http://nkibrics.ru/ckeditor_assets/attachments/548e7dc36272693788000000/sokraschennaya_versiya_doklada.pdf?1418624451 (data obrashhenija 15.03.2015 g.).
12. *Faljahov R.* BRIKS tjanetsja k MVF. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/02/04/6399833.shtml> (data obrashhenija 15.03.2015 g.).
13. *Chajka O.* BRICS podderzhivaet interes. URL: http://world-economic.com/ru/articles_wej-430.html (data obrashhenija 15.03.2015 g.).
14. World Economic Forum, 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015. URL: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

УДК 338.27

ПРОГНОЗ И ФОРСАЙТ: ДВЕ ПАРАДИГМЫ БУДУЩЕГО Методологический аспект*

С.А. Смирнов

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИХ»
E-mail: smirnoff1955@yandex.ru

В работе дается анализ основ прогнозирования и современного форсайта. Приводится несколько вариантов сравнения практик прогнозирования и практик форсайта. Вводится представление о двух парадигмах понимания и осмысливания феномена будущего – классической натуралистической, основанной на нормативном прогнозе, и неклассической, основанной на форсайте. Приводится перечень первых уроков, которые необходимо извлечь из практики форсайта при работе по конструированию образов будущего, по анализу и диагностике трендов развития.

Ключевые слова: прогноз, форсайт, будущее, предвидение, образ будущего, тренды развития.

FORECAST AND FORESIGHT: TWO FUTURE PARADIGMS Methodological aspect

S.A. Smirnov

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: smirnoff1955@yandex.ru

The paper provides an analysis of the foundations of modern forecasting and foresight. Provides several options for comparing the practices of forecasting and foresight practices. Introduced the concept of two paradigms of understanding and comprehension of the phenomenon of the future – a classic naturalistic, based on the normative forecast, and nonclassical based on foresight. A list of the first lessons to be learned from the practice of foresight when working on the construction of images of the future, analysis and diagnostics development trends.

Key words: forecast, foresight, future, foresight, vision of the future, development trends.

Существует два будущих – желаемое и уготованное судьбой, и человеческий род никогда не умел различать их.

Дж. Десмонд Бернал, английский физик

Метафизика предвидения

Прогноз родился от голода. Человек, будучи вечно голодным, испытывая нехватку ресурсов, всякий раз расширял горизонт обитания и превращал среду в место, откуда он выкачивал ресурсы, в том числе невозобновляемые.

* Работа подготовлена в рамках выполнения государственных работ в сфере научной деятельности в рамках базовой части государственного задания Минобрнауки РФ № 2014/142, проект № 371 «Разработка теории и методологии статистического исследования нестабильных совокупностей» (годовой этап «Внедрение разработанных методик учета и оценки нестабильных совокупностей в практику статистических исследований»).

Время легких углеводородов заканчивается. Пресная вода скоро будет таким же стратегическим сырьем, как нефть и газ, как редкоземельные металлы.

В ситуации ресурного кризиса мировые элиты в борьбе за лидерство все чаще стали обращаться к прогнозу, отвечая на самом деле на главный вопрос – сколько еще осталось? Не сколько можно еще добыть нефти и газа, а сколько еще можно добыть ресурсов, потратив их на то, чтобы усилить свои конкурентные преимущества?

Прогноз родился как следствие такого своеобразного бегства от голода. Он обставлен специальными работами, институтами, лабораториями. Тысячи ученых занимаются прогнозами, составляют макромодели роста, обслуживая своих заказчиков. За этим стоит реальная борьба за лидерство и конкурентные преимущества. В этой погоне мировые элиты, используя амбиции ученых, давая им гранты и премии, стали воровать у самих себя и своих детей еще и будущее.

Прогноз, построенный на экстраполяции старых моделей развития, построенных на растрате невозобновляемых энергоносителей и уничтожении среды обитания, стал банальным воровством. Только предметом воровства становится будущее человека.

Ресурсный кризис заключается не в пределах роста, как сказал однажды Д. Медоуз, а в отсутствии иных моделей жизни и экономики [3–5]. В основании ресурсного кризиса лежит антропологический кризис: человек не знает, как жить, не воруя у самого себя свое будущее.

В этой связи форсайт, построенный на иной парадигме понимания и осмысления будущего, является некоей попыткой ответа на этот вызов: будущее творимо. Оно рукотворно. И оно не выводимо из прошлого.

Прогноз: амбиции и реальность

Прогноз сформировался как формат исследования и отрасль управления в середине XX в.¹ Сформировался в ситуации все более усложняющейся мировой динамики развития, увеличения доли и степени влияния непредсказуемых факторов, усиления конкуренции в борьбе за лидерство между мировыми элитами и дефицита знаний о механизмах и трендах развития социально-экономических систем.

В этой ситуации интеллектуального дефицита экспертные сообщества и группы сделали простой ход. Они распространяли свой привычный опыт познания мира (природы, общества, мышления, культуры), в основании которого лежит все та же схема захвата (познать природу с целью подчинить ее себе), на то, что не подвластно познанию и захвату – на будущее. Ученый-исследователь, привыкший познавать ставший опыт и ставший мир по схемам захвата и поработления и привыкший использовать свое знание в качестве орудия такого поработления, стал применять эти же методы захвата и к будущему с тем, чтобы усилить свои позиции в конкурентной борьбе.

¹ Разумеется, у прогноза были литературные предтечи в виде фантастических романов-утопий Ж. Верна или Г. Уэллса, а также макропрогнозы А. Чижевского, П. Сорокина, Н. Кондратьева. Но речь идет о прогнозировании как институционализированной отрасли и сфере занятий многочисленных коллективов.

И тогда родились первые футурологические экономические, социальные прогнозы, показывающие человечеству не совсем радужные перспективы. Зачастую эти прогнозы объяснялись и благими побуждениями авторов, стремящихся предупредить о пагубных перспективах и предостеречь властные элиты. И тогда рождаются разного рода романы-антиутопии Д. Оруэлла или Е. Замятиня. Или предупреждения о грядущих мировых кризисах в ситуации мировой динамики П.А. Сорокина [20].

Но все они базировались на одной парадигме, полагавшей, что в будущем человек будет таким же и что жить мы будем по таким же привычным нам механизмам и законам развития. Все футурологи и авторы прогнозов основывались на методе экстраполяции, и прогноз становился, тем самым, простой проекцией, почти калькой, прошлого в будущее, только умноженной во много раз.

Не будем пересказывать многочисленные работы по прогнозированию². Наша цель – понять методологические пределы прогноза, точнее, пределы классической парадигмы, легшей в основание практики прогнозирования, и описать практику работы с образами будущего в новой неклассической парадигме, легшей в основание форсайта.

Что значит предвидеть будущее? Точнее увидеть образ будущего? За этой фразой стоит парадокс. Увидеть образ будущего нельзя. Можно представить то, что ты ранее видел.

Равно как знать будущее также нельзя, ибо знание как конструкт не применим к будущему, знание применимо к ставшему опыту. А опыта будущего ни у кого нет и быть не может. Стало быть, и исследовать будущее нельзя. А потому говорить о прогнозировании как об исследовании – также не приходится. Какой объект исследует автор прогноза? Он может сконструировать свое представление о желаемом будущем состоянии объекта (города, территории, человека, общества, технологий) и… А дальше вопрос – какая парадигма должна быть положена в основании работ по конструированию образа будущего?

Итак, можно лишь сконструировать некое желаемое состояние, или ситуацию, и пожелать, чтобы оно было в будущем. Причем желаешь ты обычно то, что освобождает тебя от мучений и страданий, испытываемых тобой в настоящем и прошлом. Ты, разумеется, не желаешь страдания для себя в будущем. Поэтому будущее всегда рисуется как то, что тебя освобождает от несчастья, делает твоё существование счастливым, обеспеченным, комфортным. К примеру, люди мечтают, чтобы они перестали болеть, или чтобы освободились от тяжелого физического труда, или от голода и т.д.

Что в этой ситуации делают футурологи? Они прогнозируют замечательные достижения в будущем, причем именно в части технических изобретений, завоеваний в области инженерных технологий, которые приводят к тому, что люди перестанут болеть или вообще станут бессмертными.

² См. работы Г. Тейла «Экономические прогнозы и принятие решений», «Прикладное экономическое прогнозирование» (1958–1965 г.г.), Д. Белла «12 способов предсказаний» (1964), Э. Янча «Прогнозирование научно-технического прогресса» (1967), Ф. Полака «Прогностика» (1968) и др. А также пионерские работы П. Сорокина «Социальная и культурная динамика» (1937–1941, 1957), Д. Нейсбита «Мегатренды» (1982), Э. Тоффлера «Шок будущего» (1970) и др.

Но за счет чего? За счет того, что фактически люди заменят свое бренное смертное тело, которое болеет и умирает, искусственным носителем. То есть человек переселится в иное существо, сделает себе искусственную копию. Бессмертной будет копия, а не человек. А человек, т.е. мы сами, к которым мы привыкли, исчезнет.

Тем самым мы приходим к идеи роботизации, киборгизации, изобретению искусственных машин, которые заменят «естественных людей» и появятся постылоди.

Например, известный футуролог и инженер, изобретатель сканера Рэй Курцвейл предсказывал, что уже в 2020-е гг. машины достигнут мощности человеческого мозга³. И уже будут изобретены нанороботы. И возможно будет сканирование мозга и многое другое. При этом социальную и духовную природу человеческой психики он не обсуждает. Для него человек – существо, которое в принципе в своем физическом носителе заменимо на имплантанты.

В общем, мы в своих конструкциях будущего весьма примитивны и базальны. Поскольку не предполагаем главного – чтобы сделать будущее неизбежным, при движении к которому мы действительно меняемся, изменить надо себя в настоящем. Тем более через 50 лет никто из ныне живущих взрослых не спросит Курцвейла и не призовет его к ответу – поскольку все уйдут в мир иной. Кто ответит за это будущее, которое нарисовал Курцвейл?

Прогнозы футурологов в этом плане основаны на одной привычной детской схеме о счастье и сытости. Они не предполагают иных схем мышления о будущем. А иная схема была. И она была описана в истории о царе Эдипе.

Рождение форсайта

Мы полагаем, что первыми форсайтерами все же были древние греки. Причем именно те, кто придумал миф о царе Эдипе, много позже переписанный великим трагиком Софоклом в драму, которая ставилась в театрах.

Что мы имеем в виду? Миф об Эдипе моделирует ситуацию, в которой герой, будучи зрячим, и не видя, не ведая того, что он творит, и не понимая, кто он такой на самом деле, по ходу действия постепенно прозревает. У него открывается внутреннее зрение, как бы формируется новое видение. Миф об Эдипе можно использовать как большую метафору, предваряющую разговор о форсайте. Последний в этом смысле – не прогноз и не предсказание. Предсказанием занималась Пифия, предсказавшая Эдипу его судьбу. Но Эдип был слеп, он не мог зрить свое будущее. У него не было органа, с помощью которого он смог бы понять то, кто он на самом деле. Но в ходе дальнейшего действия у него постепенно формируется это видение.

Форсайт и есть такое формирование «органов» видения образов будущего, без которых (органов, способов и методов) мы в принципе не сможем ничего видеть [8].

³ См. прогнозы представителей трансгуманизма в нашей работе [8].

Проблема в том и состоит, что человеку будущее в принципе недоступно. Поэтому он вынужден только конструировать некий образ будущего. Но чтобы конструировать свой образ будущего, он должен учиться видеть его, а значит формировать в себе новое видение, т.е. новые органы зрения как некие культурные «протезы», а точнее, новые очки, помогающие видеть то, что не видно простым эмпирическим зрением.

Заказ на форсайт

Итак, знание будущего невозможно, поскольку знание – категория опыта, имеющего дело с прошлым и настоящим. Опыта будущего ни у кого нет и быть не может.

Но постепенно в мировой динамике развития к середине XX в. стали усиливаться те факторы, которые обострили и актуализировали запрос именно на работы, связанные с необходимостью конструирования желаемых образов будущего. Рождается вновь заказ на форсайт, не сводимый к привычному прогнозу. Но уже не в категориях мифа, а в категориях технологии и метода работы.

Какие это факторы?

1. Обострение борьбы мировых лидеров и элит за ресурсы и регионы влияния. Это влечет за собой ресурсную гонку и выработку новых амбициозных проектов. Так рождаются первые форсайты в рамках военного ведомства США и первые заказы на форсайты для «RAND Corporation».

2. Появление новых технологий, влияющих на формирование нового типа экономики и убыстряющих мировую динамику. Мыслить приходилось все быстрее и быстрее принимать адекватные управленческие решения. Стало быть, мало прогнозировать и выстраивать прогноз как часть исследований. Надо управлять процессами развития. Тем самым нужны такие работы о будущем, которые становятся инструментами для принятия политических и управленческих решений, а не просто исследовательскими процедурами.

3. Мировая динамика и все более участившиеся непредсказуемые события (типа советского спутника 1957 г.) привели к пониманию, что будущее вообще не исследуется. Оно конструируется под заказ. Оно должно быть и может быть желаемым и неизбежным. И от него необходимо отсекать нежелаемое и невозможное будущее. Тем самым мысль о будущем становится частью геополитики и борьбы за мировое лидерство.

Итак, рождается запрос на новый тип мышления о будущем, который отличается от классического прогноза, родившегося в классической науке, тем, что предполагает образы будущего не угадывать, не предвидеть, а конструировать и сценировать.

Тем самым рождается форсайт. В основании форсайта заложены несколько базовых допущений⁴.

1. *Развитие как скачок, лабиринт и прерывание.* Будущее не является продолжением прошлого, не является его удлинением. Просто пото-

⁴ См. также о практике и технологиях проведения мировых и отечественных форсайтов в [3, 11, 16, 17].

му, что развитие не обязательно должно быть линейным, непрерывным и плавным. Вовсе не факт, что если из процессов, наблюдавшихся в прошлом, выводятся некие тенденции, то можно экстраполировать их, построив математические модели, и предсказать то, что будет в будущем. Будущее не продолжается из прошлых тенденций, тем более наши модели могут быть весьма не совершенны, они тоже рукотворны и весьма спекулятивны⁵.

2. Будущее как конструкт. Будущее конструируется нами в настоящем, оно рукотворно. Поэтому готового образа будущего ни у кого нет. Его приходится представлять всякий раз по-разному и разными людьми. Взять его не у кого.

3. За будущее идет борьба, конкуренция. В будущем заинтересованы разные ключевые игроки. Они конкурируют друг с другом за будущее. Они соревнуются за него. Но каждая группировка борется за свое желаемое будущее. Это значит, что образов будущего много. Во всяком случае – больше чем один. Будущее будет не таким, каким его спрогнозирует ученый-экономист, строящий модели на макроуровне, а таким, которое получится из сложения сил-действий разных ключевых игроков, стейкхолдеров, которые борются за это будущее.

4. Будущее рождается в настоящем. Поэтому будущее как бы сидит на тех людях, которые реально занимаются выработкой стратегий и сценариев развития в настоящем. Оно реально зависит от их действий в настоящем, от тех стратегий и сценариев, которые они вырабатывают и реализуют уже сегодня.

5. Будущее как живой проект. Во многом поэтому форсайт – не объективное отстраненное прогнозирование и проектирование некоего будущего объекта, который как бы находится вне меня и я якобы в нем не включен. Это будущее – не объект, а живая реальность, в которую я включен непосредственно. И от моих действий зависит то, каким оно будет. И мне приходится этот объект конструировать, т.е. выстраивать свои социальные и культурные практики уже сегодня. Само будущее – не абстрактный объект проектирования, а живая реальность проживания.

Тем самым форсайт закладывает своей теорией и практикой новую парадигму понимания и работы с тем, что называется образами будущего. Про будущее можно мыслить как минимум в двух парадигмах (табл. 1).

Форсайт, претендующий на то, что будущее творимо, предполагает поэтому сильное управленческое воздействие. Форсайт не анализирует готовый мир. Он его конструирует и сценирует⁶.

Возьмем прикладной пример. В нашей стране одним из первых опытов долгосрочного прогнозирования был опыт разработки в конце 1980-х гг. так называемой Комплексной программы научно-технического прогресса (КП НТП), рассчитанной на 20 лет. Эта программа уже допускала наличие

⁵ Разумеется, такое допущение мы позволяем себе сейчас в XXI в. В XVIII в., когда доминировала механистическая картина мира, исследователи могли себе позволить принцип механического детерминизма, согласно которому, находясь в любом моменте времени, можно было позволить себе реконструировать прошлое и полностью предсказать будущее (так называемый «демон Лапласа» – см. также [18]).

⁶ Такая позиция, например, ярко выражена у С.Б. Переслегина [11].

Таблица 1
Две парадигмы будущего

Классическая натуралистическая парадигма полагания готового мира в будущем	Неклассическая парадигма создаваемого нового мира в будущем
Допускается, что будущее само наступит, оно ожидается, не зависит от действий людей	Будущее не ожидается. Оно творимо. Образы будущего конструируются самими людьми
Будущее ожидается из прошлого, из привычного опыта, из видимых в настоящем явлений и трендов	Будущее не выводимо из прошлого. Оно не повторяет прошлое
Поэтому движение к будущему монофокусно, по единому тренду и базовому сценарию. Отклонения почти не допускаются	Движение к будущему многовекторно, в зависимости от самоопределения разных групп влияния и участников конструирования образов будущего
Поэтому будущее можно предсказывать, строить модели по схемам экстраполяции. Прогноз становится главным способом мышления о будущем	Поэтому прогноз не может быть формой мышления о будущем. Будущее предсказать и предвидеть невозможно. Но и ждать его тоже нельзя. Оно рукотворно
Будущее обезличено. Хотя ему и приписываются некая мировая воля («будущее наступит, придет»)	Будущее имеет лицо, много лиц. Будущее имеет ноги, головы. Оно не может быть бессубъектным
Поэтому на всемирно-исторический процесс влиять невозможно. Но можно его ускорить или затормозить, стараться как-то предвидеть. Но в целом процессы детерминированы законами истории	Всемирно-исторический процесс – уловка наблюдателей. За процессом не наблюдают, им управляют и активно на него влияют
Поэтому спорить о будущем бессмысленно. Бороться тем более. Возможно лишь пытаться строить адекватные модели процессов развития и предупреждать о грядущих изменениях	Будущее не ожидается, а за него идет борьба. Тренды сидят на людях, они не безличны. Разные группы влияния борются за разные образы будущего. Идет война между носителями разных образов будущего. Тем самым война уже идет не за настоящее. Война идет за будущее. И никто не даст гарантий, какой образ будущего победит

нескольких сценариев развития, предполагала комплексный подход к анализу трендов развития.

Но методология прогноза была весьма упрощенной. Приведем примерный простой вариант сравнения этого прогноза и форсайта (табл. 2).

Данная табл. 2 не вполне корректна. В ней дается сравнение конкретной Программы и некоего анонимного форсайта. В то время как практика форсайтов бывает очень разной. Форсайты могут радикально отличаться друг от друга. Например, национальные форсайты в Японии, проводимые систематически с 1971 г. и повторяющиеся каждые пять лет, – это регулярные национальные Дельфи опросы. А региональные форсайты в Великобритании все более похожи на формы выстраивания региональных сообществ, в которых задействованы самые разные группы населения, включая и молодежь, и школьников. Тем не менее в сравнении вектор различия определен точно, и оно показывает наметившийся реальный сдвиг в сторону становления форсайта как институции.

Складывание практик форсайта заставляет разных авторов так или иначе проводить сравнения между прогнозом и форсайтом и искать взаим-

Таблица 2

Сравнительный анализ КП НТП и форсайта [7]

Характеристики	Комплексная программа научно-технического прогресса	Форсайт
<i>Различия</i>		
Участники	Государство и наука	Государство, наука, бизнес-сообщества, представители институтов гражданского общества
Степень доступности	Фактически засекречена, результаты изъяты из общества	Взаимодействие с гражданским обществом, общественностью, средствами массовой коммуникации
Степень влияния на будущее	Прогнозирует и планирует будущее	Зондирует и конструирует будущее
Механизм подготовки	Преимущественно административный	Экспертный
<i>Сходство</i>		
Горизонт прогнозирования	20 лет (1991–2010)	15–30 лет
Характер прогнозирования	Вариантный	Сценарный
Наличие независимых экспертов	Предполагает элементы экспертной работы	Привлечение большого числа специалистов
Роль науки	Роль науки и технологий значительна; «Фундаментальные исследования – передовой эшелон в системе НТП»	Предполагает учет давления науки и технологии и потребностей общества в критически необходимых технологиях

но дополнительные характеристики. Приведем примеры таких сравнений. Это даст нам более объемное видение и понимание сдвига в мышлении о будущем и в формировании двух парадигм будущего.

В табл. 3 [18, 22] дано принципиальное различие между прогнозом и форсайтом: прогноз не нуждается в выработке согласованного видения будущего, он заинтересован в наличии жестких методик и выработке ясной и точной перспективы, в отличие от форсайта, который как раз заинтересован в выработке консенсуса, в наличии разных субъективных экспертных мнений и проводится для принятия управлеченческих решений. Для этого форсайт нуждается в выстраивании коммуникаций. Авторы отмечают, что «установление связей, контактов и партнерств в процессе формирования сценариев будущего зачастую более важны, чем собственно задачи прогноза» [18, с. 8–9].

Тем самым что важно? Важно не то, что прогноз плох, а форсайт хорош. Важно то, что формируется иное и разное отношение к практикам прогнозирования и форсайта. Важно то, что мы фиксируем разные парадигмы будущего, и они не могут быть использованы одинаково эффективно в разных областях и с разными целями и задачами.

Форсайт быстро изменяется, смещаясь в сторону от прогноза к социальной инженерии и все больше используется как управлеченческая технология в процессе принятия решений в ситуации дефицита знаний и при наличии разнообразных мнений и версий, сценариев и образов будущего.

Таблица 3
Сопоставление форсайта с прогнозированием

Форсайт	Прогнозирование
Исходные данные, потребности, вопросы исследования все еще открыты и подлежат уточнению в процессе форсайта	Исходные данные, темы и вопросы исследования должны быть разъяснены заранее
Преобладает качественная составляющая	Преобладает количественная составляющая
Анализ информации о будущем с целью выявления приоритетных направлений	Основное внимание уделяется тому, как будет выглядеть в будущем та или иная выбранная область
Создает возможности для коммуникации, обмена мнениями и идеями между людьми	Более ориентировано на результат, может быть выполнено отдельным индивидом или стать результатом коллективного исследования (в зависимости от методологии)
Используются критерии для оценок и подготовки к принятию решений	Нет необходимости в оценках, различных вариантах выбора или подготовке к принятию решений
Одна из основных целей – взаимодействие участников в процессе обсуждения будущего	Описывает варианты будущего, результаты более важны, чем процессы взаимодействия между участниками
Долго-, средне- и краткосрочная ориентация с рекомендациями для настоящего времени	Долго-, средне- и краткосрочная ориентация, равно как и определение пути в будущее, составляют суть процесса
Определяет, есть ли консенсус относительно исследуемых тем	Наличие консенсуса или его отсутствие – не принципиальный фактор
Эксперты и другие участники имеют в значительной степени субъективные суждения	Жесткие методики, эксперты слабо зависят от субъективных мнений

А прогноз может быть использован в очень узком сегменте как часть форсайта для выстраивания видения трендов развития, для выработки рекомендаций относительно трендов развития. Но его результаты не могут быть основанием для принятия решений.

Табл. 3 использует также и автор Ю.П. Воронов [1]. Важны при этом его комментарии.

Ю.П. Воронов отмечает, что использование форсайта, ориентированного на познание и исследование, – это нонсенс, поскольку главная идея форсайта – его практическая ориентация [1, с. 31]. В этой ориентации важнейшим качеством форсайта становится не исследование будущего, не тренды и сценарии, а сами экспертные суждения, знания и оценки самих экспертов относительно сценариев будущего: «Исследование самого процесса формирования экспертных суждений представляет собой отличительную характеристику форсайта как инструмента исследования будущего» [1, с. 17].

Но при этом Ю.П. Воронов все же полагает, что форсайт прежде всего является набором инструментов, очень сложным и комплексным, но все же набором инструментов, поэтому важно провести систематизацию этих инструментов, методов и средств. Задача состоит лишь в том, чтобы этот набор упорядочить и систематизировать [1, с. 8]. Просто в силу разнообразия трендов и усложняющейся мировой динамики нужен все более богатый и разнообразный верстак инструментов работы с будущим. Что форсайт и предполагает.

С этим трудно согласиться. Форсайт уже давно не сводится к набору, пусть и богатому, инструментов. Форсайт – это режим работы, это такая практика социальной инженерии, которая предполагает выстраивание сообществ, социальных машин взаимодействия и управление ими, позволяющая не говорить о будущем в некоей удаленной перспективе, а выстраивать его институционально в настоящем. Именно поэтому форсайт приближает будущее. Оно, будущее, в рамках такой социальной инженерии, выступает не удаленным, а приближенным к настоящему.

А поэтому форсайт, хотя и предполагает внутри себя исследовательские процедуры, но все же они не являются главными в рамках такой инженерии. Они являются частью мониторинга состояния и движения этих социальных машин.

В этой связи интересно посмотреть другой вариант сравнения прогноза и форсайта. Например, принципиально иную сравнительную таблицу составил С.Б. Переслегин, сравнивая не только прогноз и форсайт, а разные методы и инструменты работы с будущим [11, с. 28–29] (табл. 4).

Таблица 4
Методы исследований будущего

Метод	Краткое описание	Преимущества	Недостатки
Литературное описание (1)	Авторский литературный или публицистический текст	Яркость и образность, эффективность восприятия. Работа с «альтернативными мирами», работа с «абсолютным будущим»	Субъективность, иногда идеологичность. Отсутствие необходимой связки с «настоящим», «ненаучность»
Размышления о будущем (2)	Мнение «эксперта» о перспективах развития	Возможность для проявления личной гениальности и ознакомления общества с результатами «инсайта»	Отсутствие методической и методологической базы. Субъективность
«Дельфи» (3)	Широкий перекрестный экспертный опрос	Получение согласованного мнения широкого круга экспертов	Тривиальность результатов
Сценарирование (4)	Долгосрочные сценарии развития	Работа с долгосрочными тенденциями, хорошее улавливание тенденций	Невозможность предсказать точные события, сделать «общепринятый» прогноз, излишняя вариабельность для лиц, принимающих решения
Имитационное игровое моделирование (5)	Игровое моделирование поведения субъектов в ситуации критического выбора	Подробная картина вариантов поведения, возможность выстроить насыщенную линию развития событий	Высокая доля субъективности, очень высокая трудоемкость (при серьезном методологическом подходе, т.е. при выполнении всех требований к участникам и материалу игры)
Форсайт (6)	Многоэтапная работа экспертов и ЛПР по разработке прогноза на будущее	Согласованная позиция участников	Это политический инструмент, а не методика исследований

Здесь также важны комментарии самого С.Б. Переслегина. Он справедливо полагает, что, например, Дельфи опрос, родившийся в недрах первых технологических форсайтов в США, при всей важности и нужности приводит к весьма тривиальным выводам. Если несколько тысяч экспертов в течение года согласовывают свои видения и образы будущего, сглаживая углы и противоречия, то они придут к весьма тривиальным результатам на уровне здравого смысла. Стоит ли огород городить в таком случае?

А вот в ситуации, когда обостряется и усиливается мировая динамика и нужно уже не исследовать сценарии развития, а вырабатывать стратегические решения, возможно весьма не тривиальные, нужны уже иные практики работы. Здесь, утверждает С.Б. Переслегин, и нужен форсайт, но уже не как инструмент исследования, а как политический инструмент в руках ЛПР. В этом плане форсайт нужен не только для предсказания будущего, сколько как средство согласования позиций лиц, принимающих решения, а стало быть, это управленческая технология, вид социальной инженерии [11, с. 27].

Фактически такой же позиции придерживаются и авторы табл. 3 С.Ф. Серегина и И.А. Барышев: будущее следует не предсказывать, а создавать, конструировать посредством выстраивания разнообразных горизонтальных экспертных сетей и связей [18].

Заметим, что фактически все практики, перечисленные С.Б. Переслегиным в табл. 4, в настоящее время вошли в репертуар работ современных форсайтов⁷. Его отличие как раз заключается не в наборе инструментов, а в принципиальной управленческой ориентации по выстраиванию социальных инженерий, предполагающих такое управление развитием, которое в настоящем создает институты и инфраструктуры развития, приводящие к желаемому будущему (см. также об этом в работе [16]).

Уроки форсайта. Первый опыт

В настоящее время практика мировых форсайтов становится все более распространенной и разнообразной, причем все более отличной от классического линейного прогноза, и она все более переходит в формат социальной инженерии и управленческой технологии, тем более, если материалом для образов будущего становятся уже не технологии, а такие сложные образования, как общество, культура и сам человек [8, 16].

Первые выводы и уроки из этой практики проведения различных форсайтов можно уже сформулировать⁸.

1. Предметом и результатом форсайта становится не некий объект (будь то отрасль экономики или регион), а форсайт-сообщество, строящее на самом себе желаемый образ будущего. В этом плане если и проводится прогноз, то он проводится касательно развития того сообщества, кото-

⁷ Здесь можно использовать давнюю метафору из практики организационно-деятельностных игр (ОДИ). Машина форсайта пожирает все, что в нее закладывается по принципу – все сгодится. Методолог Г.П. Щедровицкий говорил: машина ОДИ кормится всячими палками и камнями, которыми в нее кидают. Она все съест. На этом строится вся ее энергетика.

⁸ См. также обзор мировых форсайтов в [23].

рое и призвано реализовать данный форсайт. Например, если проводится форсайт ИТ-отрасли, то необходимо строить тренды и сценарии развития ИТ-сообщества, а не неких слепых безымянных сил и процессов⁹.

2. Форсайт предполагает не разовое действие, а процесс и постоянный режим работы и самоорганизации данного форсайт-сообщества. Поэтому в нем важны такие форматы, как горизонтальные экспертные сети, экспертные панели, фокус группы, профессиональные сообщества.

3. Главным внешне оформленным продуктом форсайта становится дорожная карта, понимаемая как карта-путеводитель по незнакомой местности, средство по самонавигации. Если в результате проведенных в рамках форсайта работ не была составлена подобная карта по самонавигации, то названные в прогнозе цифры и ориентиры ровным счетом ничего не значат.

Поэтому в целом ряде форсайтов (форсайты группы «Метавер», форсайт «Детство 2030», форсайты, проведенные в рамках Агентства стратегических инициатив, форсайты Группы «Конструирование будущего») в этом плане почти ничего и не предложено, поскольку в них не были выработаны главные результаты – дорожные карты-путеводители, навигаторы. Просто нарисованные хронологические ленты, на которых отмечены некие ориентиры и ключевые события, ровным счетом ничего не значат¹⁰. Это все равно что приехать в незнакомый город и пытаться в нем ориентироваться. Приехать-то ты приехал, но что ты в нем будешь делать и как ориентироваться? Ты вынужден как-то вырабатывать некий путеводитель, искать какие-то ориентиры. И этот навигатор-путеводитель должен быть в умных руках авторов форсайта. Его нельзя передать в чужие руки, которые не участвовали в его разработке.

4. Важнейшим уроком является то, что многие форсайты грешат излишком фантазий его авторов. Это уже является следствием того, что форсайт не предполагает линейного отношения к истории. Форсайтер позволяет себе фантазировать, заниматься некоей социальной мифологией, отказываясь от строгих научных методов исследования тех или иных трендов развития в настоящем¹¹. И тогда форсайтер кладет на стол руководителя некий миф, очень красивый и ладно упакованный. На подобные мифологические работы похожи форсайты Группы С.Б. Переслегина и группы «Метавер», форсайты, проведенные на форсайт-пароходе под эгидой АСИ. Именно

⁹ Попытка такого форсайта на региональном уровне была осуществлена в Новосибирской области на примере развития Технопарка и ИТ-кластера. Чего не скажешь про другой форсайт – «Перспективные направления развития российской отрасли информационно-коммуникационных технологий. Долгосрочный технологический прогноз. Российский ИТ Foresight», проведенный в 2007 г. [10]. Лица сообщества в этом форсайте не видно. Просто собрались на ряд круглых столов специалисты из ИТ-отрасли и сделали свои экспертные оценки и прогнозы относительно развития ИТ-технологий. И разошлись. А потому этот прогноз так и остался неким текстом, лежащим в кабинетах у руководителей.

¹⁰ Например, в форсайте «Детство 2030» был заложен показатель: «...к 2030 затраты в социальную сферу, в человеческий капитал станут самыми выгодными» [2]. Этот показатель и ориентир ни доказать, ни опровергнуть нельзя. Его либо принимаешь как свою позицию, либо отвергаешь. Но тогда прогноз становится предметом веры. И тогда форсайтеры становятся кастой жрецов новой веры.

¹¹ Например, известный форсайтер С.Б. Переслегин является также писателем-фантастом и футурологом.

потому, что группы форсайтеров, имеющие целью формирование из себя сообществ, вырабатывают такие образы будущего, которые являются следствием их степени понимания и разумения. Никаких при этом анализов и расчетов они не проводили. Они ограничивались опросом в рамках неформальных интервью, мозговыми штурмами с участием некоторого числа экспертов¹². Полнота и точность таких опросов всегда проблематичны. А значит форсайтер становится похож на того плохого психолога-тестолога, который анализирует не столько реальные проблемы пациента, сколько свои собственные галлюцинации и фантазии. И тогда форсайт становится миражом в пути усталого и жаждущего путника, стремящегося к оазису своей будущей сладкой и сытной жизни.

5. Важнейшим уроком является дефицит реальных заказов на будущее. Подобная вышеописанная мода на миражи и фантазии, мода на игры и сочинения на свободную тему о будущем рождается как раз в ситуации, когда властные структуры, управленческие группы, государство и крупный бизнес не имеют явного желания серьезно и предметно подумать о будущем. Их потребности лежат на расстоянии протянутой руки в настоящем. Все же временной лаг будущего – это время, когда живут твои внуки, ставшие взрослыми. А это значит – 30 лет. То есть то время, на которое ты реально не можешь повлиять, но оно наступит, причем вовсе не обязательно то, которого ты желаешь. Поэтому в реальную и рискованную игру про то, какую страну (город, регион) я бы хотел передать своему внуку, когда он станет взрослым, – вот в эту игру мало кто играет. А потому форсайтер фактически предоставлен самому себе. Он сам себе делает заказ на форсайт и проводит его в отсутствии жесткого предметного заказа. А государство и бизнес еще только созревает для форсайта. Пока же зачастую бизнес не понимает, зачем ему форсайт. А государство в лице высоких чиновников играет в политические игры, в последний момент и некстати вставляя в приоритеты развития тех или иных форсайтов свои представления сугубо из политических и конъюнктурных соображений [15, с. 62–64].

6. Как правило самая эвристическая сторона того или иного метода является и его самой слабой стороной. Именно слабость экспертных сетей и сообществ и есть в настоящее время самое слабое место форсайта, который как раз сильно ориентирован прежде всего на исследование и формирование экспертных оценок развития и выстраивание экспертных сообществ. Это отмечают фактически все форсайтеры, подчеркивая и дефицит коммуникативных площадок, и слабость экспертных групп и сообществ [19, с. 20]¹³.

7. Несмотря на наметившуюся тенденцию самого форсайта, показывающую смещение его от доминирования технологических форсайтов в сто-

¹² На форсайт-флоте 2013 г. приняли участие 500 экспертов. Это на фоне нескольких тысяч экспертов, принимающих постоянное участие в национальных форсайтах в Японии, или 2 тыс. экспертов, принявших участие в отечественном долгосрочном Прогнозе 2030 [13].

¹³ Причины этому все те же: доминирование вышеописанной старой парадигмы будущего, в рамках которой люди привыкли принимать готовые решения, а не участвовать сами в конструировании образов будущего. Специалисты это подтверждают, отмечая, что причины этому заложены в «ментальности российского экспертного сообщества, выражющейся в преимущественной ориентации на принятие решений в рамках узких групп влияния, а не на базе широкой коммуникационной платформы» [18, с. 20].

рону появления в нем и социальных, управленческих и образовательных форсайтов, все же доминирует форсайт науки и технологий [12, 19]. И это продолжает быть доминантой в позиции как заказчиков форсайта, так и его исполнителей. В то же время очевидным является тот факт, что проделывая форсайт какой-то отрасли экономики или технологии, невозможно не проделывать и форсайт социальной сферы и всего образовательного и культурного шлейфа и контекста, связанного с этой отраслью. И несмотря на то, что эта тема проговаривается и осознается, но реально не воплощается в конкретные практики, инструменты и методы работы. По понятной причине. Именно потому, что в ситуации сложной и непредсказуемой динамики гораздо проще представить образ технологии в будущем. Это эксперту понятно. Но гораздо сложнее (если вообще возможно) представить образ социума, культурных индустрий, образования, образа жизни. Здесь мы быстро скатываемся в жанр фантазий и утопий. Поэтому занимаясь социальным форсайтом (как это было в ряде случаев [2, 8]), его авторы вынуждены были одновременно проделывать ряд работ: исследовать и систематизировать экспертные оценки, проводить диагностику трендов, вырабатывать сценарии и выстраивать конструкт желаемого будущего социальной реальности, т.е. строить некую новую онтологию реальности в будущем.

Например, по целому ряду направлений при проведении долгосрочного Прогноза просто не хватало экспертов, не хватало отраслевых аналитиков, специалистов по конкретным приоритетным направлениям [15, с. 62–64].

Окончательно институционализация форсайта у нас в стране происходит только сейчас. Примером этому служит ряд фактов.

Это включение форсайта как постоянной практики в повестку работы Агентства стратегических инициатив.

Это введение форсайта как постоянной работы в программы развития ведущих российских университетов, стремящихся войти в ТОП-100.

Это и утверждение летом 2014 г. Федерального Закона «О стратегическом планировании в РФ».

Это и утверждение результатов уже названного долгосрочного «Прогноза научно-технологического развития России», который провел НИУ ВШЭ (рук. Л.М. Гохберг). В его рамках были задействованы и экспертные сообщества, и Дельфи опросы и другие форматы [13]. Утверждение результатов данного прогноза на уровне Правительства РФ и выстраивание системы постоянного технологического прогноза способствует институционализации форсайта в нашей стране.

Но предстоит еще многое сделать для того, чтобы форсайт и работы по стратегическому прогнозу стали привычкой и режимом работы экспертных сообществ, государства и бизнеса, а не роскошью и игрой ума. Один из руководителей форсайта по долгосрочному прогнозу Л.М. Гохберг так и выразился: «Мы надеемся, что благодаря принятому в июне Закону по стратегическому планированию форсайт-исследования в сфере науки и технологий приобретут систематический характер. Предстоит развивать и экспертные исследования. К тому же нельзя забывать, что экспертное сообщество, как английский газон, должно выращиваться годами» [15, с. 64].

Рассмотрим методологию проведения этого самого крупного и фактически первого полноценного национального форсайта – Прогноза научно-технологического развития России. 2030 [13].

1. Методология и организация работ. Была сформирована экспертная база, в которую вошли порядка 2 тыс. экспертов, к которым были предъявлены самые высокие квалификационные требования (высокий индекс цитирования в международных базах, наличие патентов, известность в профессиональной среде и др.). Экспертная сеть охватывала порядка 200 организаций (научные центры, университеты, бизнес-компании и др.).

В число экспертов были включены порядка 100 зарубежных экспертов, известных специалистов по конкретным областям развития из крупнейших форсайт-центров зарубежных стран.

В качестве подходов были использованы процедуры как нормативного, так и поискового прогнозирования.

В качестве инструментов прогнозирования были использованы самые разнообразные методы и техники (анализ трендов, выбор приоритетов, построение образов будущего, составление дорожных карт, Дельфи опрос, интервью, сканирование горизонта, выявление «слабых сигналов» и «диких карт» (джокеров) и др.).

2. Содержание и структура прогноза. В рамках Прогноза были достигнуты следующие основные результаты.

Были выделены глобальные тренды, оказывающие наибольшее влияние на сферы науки и технологий, и порождаемые ими вызовы долгосрочному развитию экономики, науки и общества в глобальном и национальном контекстах.

Все дальнейшее содержание прогноза распадается на описание семи приоритетных направлений развития науки и технологий на глобальном и национальном уровнях по определенной структуре – вызовы, окна возможностей; перспективные рынки, продукты и услуги; перспективные направления научных исследований.

Список этих приоритетов был утвержден ранее решением Президента и Правительства РФ: «Информационно-коммуникационные технологии», «Биотехнологии», «Медицина и здравоохранение», «Новые материалы и нанотехнологии», «Рациональное природопользование», «Транспортные и космические системы», «Энергоэффективность и энергосбережение»¹⁴.

По каждому приоритетному направлению на основе выявленных трендов определены угрозы и окна возможностей для России и проделаны следующие работы:

– идентифицированы перспективные рынки, продуктовые группы и потенциальные области спроса на перспективные российские технологии и разработки;

¹⁴ Заметим, что список указанных приоритетов несколько раз менялся. Но никогда в этот список не попадали такие важнейшие направления, как социальные и гуманитарные технологии, образ жизни, развитие городов и территорий. То есть критерии выделения приоритетов до сих пор, полагаю, остаются не прозрачными и спорными. Это отразилось и на составлении данного Прогноза, его структуре и содержании. Например, с одной стороны, в качестве глобальных вызовов авторы Прогноза называют «старение населения, изменение образа жизни человека и общества» [14, с. 11], но это в явном и предметном виде не коррелирует с последующим изложением Прогноза в части поиска ответов на этот вызов.

Таблица 5

Прогноз и форсайт как практики исследования и управления

Критерий сравнения	Прогноз	Форсайт
Сфера деятельности	Довлеет к исследовательской практике	Довлеет к управленческой практике
Ориентация	Объектная ориентация. Исследует и моделирует объекты	Субъектная ориентация. Выстраивает технологии управления деятельности субъектов
Результаты	Довлеет к постановке исследовательских задач в виде моделей объектов и трендов изменений	Довлеет к выработке рекомендаций для ЛПР в виде сценариев и дорожных карт
Доминирующий метод	Доминирует метод экстраполяций и выявления базовых трендов	Отсутствие доминирующего метода при наличии большинства форсайта, использующего экспертные панели и Дельфи опросы. Формирование верстака инструментов под конкретный тип форсайта
Проблема самоопределения авторов прогноза и форсайта	Не предполагает обязательного самоопределения самих авторов прогноза относительно будущего	Требует наличия реальных игроков, стейкхолдеров, носителей сценариев. Требует самоопределения форсайтеров относительно будущего
Требования к средствам и инструментам	Довлеет к выработке жестких методов, техник, вычислительных моделей и количественных показателей	Не требует наличия жестких методов, довлеет к поиску качественных экспертных оценок
Основные участники, авторы	Участники прогноза – узкие группы специалистов	Участники – широкие группы населения, профессиональные сообщества, сети, коммуникации, тысячи экспертов
Пользователи результатов	Научное университетское сообщество	Экспертные сообщества, управленцы, население

- составлено детальное описание приоритетных областей развития;
- дана оценка состояния отечественных исследований в этих областях (с учетом ранжирования – от «белых пятен» (отсутствие или потеря научных школ) до лидерства на мировом уровне);
- подготовлены рекомендации для всех субъектов – органов власти, бизнеса, экспертных сообществ и разных форматов использования результатов Прогноза (включая новые федеральные законы, нормативные акты, федеральные целевые программы и др.).

Необходимо отметить, что сама структура Прогноза отразилась на его качестве. Ключевым дефицитом Прогноза является разрыв – отсутствие артикулированной и предметной связки:

– между фиксацией угроз и вызовов, с которыми столкнулся мир и наша страна в целом и по каждому приоритетному направлению, с одной стороны, и формулировкой ответов на эти вызовы и угрозы в виде определенной политики в конкретных областях и сферах;

– между конкретными приоритетными направлениями как в части угроз и вызовов, так и в части формирования ответов на названные угрозы и вызовы.

Вместе с тем этот Прогноз является фактически первым национальным форсайтом, проведенным в новой идеологии создания образов будущего и самоопределения национальных лидеров и ведущих экспертных групп. Предстоит еще огромная работа по встраиванию самих форсайтов и их результатов в постоянную системную и комплексную работу по управлению развитием в режиме усиления непредсказуемости трендов и усиления конкурентной борьбы между мировыми лидерами.

Теперь же на примере ряда вышеописанных сравнений попробуем сделать некую сборку и приведем собственную сравнительную таблицу, введя при этом критерии для сравнения – сфера деятельности, ориентация, результаты и др. (табл. 5).

Необходимо заметить, что авторы вышеописанного Прогноза понимают необходимость осуществления разнообразных комплексных работ в рамках форсайтов и сочетания нормативного и поискового прогноза, преодоления старых парадигм прогнозирования. Это фактически в названом Прогнозе уже отчасти было проделано.

В ближайшем будущем предполагается формирование широкой экспертной сети форсайт-центров на базе ведущих университетов страны, включение отечественной сети форсайтных и экспертных центров в международную сеть. Именно преодоление слабости экспертной базы и формирование сети коммуникативных площадок становится одним из приоритетов в дальнейшей работе по формированию национальной системы прогнозирования [18, с. 20].

Литература

1. Воронов Ю.П. Форсайт как инструмент / под ред. В.И. Суслова. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. 212 с.
2. Инфраструктуры развития человека. Форсайт-проект «Детство 2030» // Человек.RU. Гуманитарный альманах. 2009. № 5. С. 293–324.
3. Костина Г., Оганесян Т. Мало не покажется // Эксперт. № 16. 22–29 апреля 2012.
4. Медоуз Д. и др. Пределы роста. М.: Прогресс, 1991.
5. Медоуз Д.Х., Рандерс Й., Медоуз Д.Л. Пределы роста: 30 лет спустя. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. 358 с.
6. Нейсбит Д. Мегатренды. М.: ООО «Изд-во АСТ»; ЗАО «Ермак», 2003. 380 с.
7. Немчинов О.А. Отечественный опыт применения технологий предвидения будущего // Молодой ученый. 2014. № 21. С. 385–388.
8. Новые идентичности человека. Анализ и прогноз антропологических трендов. Антропологический форсайт. Аналитический доклад / рук. С.А. Смирнов. Новосибирск: НГУЭУ, 2013. 225 с.
9. Нугрохо Я., Саритас О. Увидеть и осознать невидимое. Сканирование, сетевой и сценарный анализ // Форсайт. 2011. Т. 5, № 3. С. 58–69.
10. Перспективные направления развития российской отрасли информационно-коммуникационных технологий. Долгосрочный технологический прогноз. Российский ИТ Foresight. М., 2007.
11. Переслегин С.Б. Новые карты будущего или Анти-Рэнд. М.: АСТ; СПб.: Terra Fantastica, 2009. 701 с.
12. Поппер Р. Мониторинг исследований будущего // Форсайт. 2012. Т. 6, № 2. С. 56–75.
13. Прогноз научно-технологического развития России. 2030 / под ред. Л.М. Гохберга. М.: НИУ ВШЭ, 2014. 244 с.

14. Рай ванн В. Зарождающиеся тенденции и «джокеры» как инструменты формирования и изменения будущего // Форсайт. 2012. Т. 6, № 1. С. 60–73.
15. Сараев В., Медовников Д., Оганесян Т. Охота на черных лебедей // Эксперт. № 43. 20–26 октября 2014.
16. Смирнов С.А. Форсайт: от прогноза к социальной инженерии // Вестник НГУЭУ. 2014. № 3. С. 10–30.
17. Смирнов С.А. Фармацевтика антропологических трендов. Антропологический форсайт // Вестник НГУЭУ. 2012. № 2. С. 88–104.
18. Серегина С.Ф., Барышев И.А. Закономерно ли появление Форсайта? // Форсайт. 2008. № 2 (6). С. 4–20.
19. Соколов А.В., Чулок А.А. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития России на период до 2030 года: ключевые особенности и первые результаты // Форсайт. 2012. Т. 6, № 1. С. 12–23.
20. Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика. М.: Астрель, 2006. 1176 с.
21. Форсайт-Флот 2013: Содержательные итоги и ключевые выводы // <http://www.asi.ru/molprof/news/11791> (дата обращения 29.03.2015 г.)
22. Cuhls K. From Forecasting to Foresight Processes – New Participative Foresight Activities in Germany // Journal of Forecasting. 2003. № 22. P. 93–111.
23. UNIDO Technology Foresight Manual. Organization and Methods. Vienna, 2005.

Bibliography

1. Voronov Ju.P. Forsajt kak instrument / pod red. VI. Suslova. Novosibirsk: IJeOPP SO RAN, 2010. 212 p.
2. Infrastruktury razvitiya cheloveka. Forsajt-proekt «Detstvo 2030» // Chelovek.RU. Gumanitarnyy al'manah. 2009. № 5. P. 293–324.
3. Kostina G., Oganesjan T. Malo ne pokazhetja // Jekspert. № 16. 22–29 aprelja 2012.
4. Medouz D. i dr. Predely rosta. M.: Progress, 1991.
5. Medouz D.H., Randers J., Medouz D.L. Predely rosta: 30 let spustja. M.: BINOM. Laboratorija znanij, 2013. 358 p.
6. Nejsbit D. Megatrendy. M.: OOO «Izd-vo AST»; ZAO «Ermak», 2003. 380 p.
7. Nemchinov O.A. Otechestvennyj opyt primenenija tehnologij predvidenija budushhego // Molodoj uchenyj. 2014. № 21. P. 385–388.
8. Novye identichnosti cheloveka. Analiz i prognoz antropologicheskikh trendov. Antropologicheskij forsajt. Analiticheskij doklad / ruk. S.A. Smirnov. Novosibirsk: NGUJeU, 2013. 225 p.
9. Nugroho Ja., Saritas O. Uvidet' i osoznat' nevidimoe. Skanirovanie, setevoy i scenarnyy analiz // Forsajt. 2011. T. 5, № 3. P. 58–69.
10. Perspektivnye napravlenija razvitiya rossijskoj otrassli informacionno-kommunikacionnyh tehnologij. Dolgosrochnyj tehnologicheskij prognoz. Rossijskij IT Foresight. M., 2007.
11. Pereslegin S.B. Novye karty budushhego ili Anti-Rjend. M.: AST; SPb.: Terra Fantastica, 2009. 701 p.
12. Popper R. Monitoring issledovanij budushhego // Forsajt. 2012. T. 6, № 2. P. 56–75.
13. Prognoz nauchno-tehnologicheskogo razvitiya Rossii. 2030 / pod red. L.M. Gohberga. M.: NIU VShJe, 2014. 244 p.
14. Raj vann V. Zarozhdajushhiesja tendencii i «dzhokery» kak instrumenty formirovaniya i izmenenija budushhego // Forsajt. 2012. T. 6, № 1. P. 60–73.
15. Saraev V., Medovnikov D., Oganesjan T. Ohota na chernyh lebedej // Jekspert. № 43. 20–26 oktyabrya 2014.
16. Smirnov S.A. Forsajt: ot prognoza k social'noj inzhenerii // Vestnik NGUJeU. 2014. № 3. P. 10–30.
17. Smirnov S.A. Farmacevtika antropologicheskikh trendov. Antropologicheskij forsajt // Vestnik NGUJeU. 2012. № 2. P. 88–104.

18. *Seregina S.F, Baryshev I.A.* Zakonomerno li pojavlenie Forsajta? // Forsajt. 2008. № 2 (6). P. 4–20.
19. *Sokolov A.V., Chulok A.A.* Dolgosrochnyj prognoz nauchno-tehnologicheskogo razvitiya Rossii na period do 2030 goda: kljuchevye osobennosti i pervye rezul'taty // Forsajt. 2012. T. 6, № 1. P. 12–23.
20. *Sorokin P.A.* Social'naja i kul'turnaja dinamika. M.: Astrel', 2006. 1176 p.
21. Forsajt-Flot 2013: Soderzhatel'nye itogi i kljuchevye vyvody // <http://www.asi.ru/molprof/news/11791> (data obrashhenija 29.03.2015 g.)
22. *Cuhls K.* From Forecasting to Foresight Processes – New Participative Foresight Activities in Germany // Journal of Forecasting. 2003. № 22. P. 93–111.
23. UNIDO Technology Foresight Manual. Organization and Methods. Vienna, 2005.

УДК 316.354

РИСКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ КАК ФАКТОРЫ ЕГО УЯЗВИМОСТИ

М.В. Удальцова, Е.А. Абрамова

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИХ»
E-mail: mss@nsuem.ru

В статье рассматриваются риски человеческого развития в современном российском обществе как факторы его уязвимости. Обосновывается необходимость осознания этих рисков в связи с концепцией устойчивого человеческого развития, связанной с преодолением его уязвимости и обеспечением жизнестойкости. Определяются различные виды рисков: экономических, социальных, экологических, риски управляемости. Выделяются риски событий со значительными последствиями. Показывается значение гендерной (особенно возрастной) идентичности российского общества как важной его особенности, влияющей на процесс становления инициативной и самостоятельной личности, осознающей себя творцом собственной жизни. Предлагаются такие направления преодоления уязвимости человеческого развития российского общества, как преодоление глубокого неравенства посредством большего участия государства в инвестициях в человека, особенно для бедных людей. Показывается, что подобное участие государства будет способствовать формированию доверия в обществе, стимулированию взаимодействия и социальной деятельности людей в условиях риска и на этой основе – преодолению уязвимых «мест» человеческого развития.

Ключевые слова: риски, уязвимость, человеческое развитие, доверие, качество управления.

RISKS OF HUMAN DEVELOPMENT IN MODERN RUSSIAN SOCIETY AS FACTORS OF ITS VULNERABILITY

M.V. Udaltssova, E.A. Abramova

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: mss@nsuem.ru

The article considers risks of human development in the modern Russian society as factors of its vulnerability. The necessity for understanding of these risks with regard to the concept of the sustainable human development, connected with overcoming of its vulnerability and securing of viability, is proved. Various types of risks (economic, social, ecological, manageability risks) are defined. Event risks with significant consequences are marked out. Value of gender (especially age-related) identity of the Russian society as its important feature, affecting the process of achievement of initiative and independent personhood, aware of itself as a creator of own life, is shown. Such ways of overcoming of vulnerability of the human development of the Russian society as overcoming of the great inequality through a bigger state participation in human investment, especially regarding poor people, are suggested. It is demonstrated that such state participation will assist forming of trust in the society, stimulation of interaction and social activity of people under risk, and on this basis – overcoming of vulnerable «points» of the human development.

Key words: risks, vulnerability, human development, trust, quality of management.

Успехи развития общества, домохозяйств и отдельных людей всегда связаны с возможностями преодоления тех или иных катастроф (природных или социальных) и кризисов, которые, по сути, выступают как различные виды рисков. Риски отражают ограничения человеческого развития, опасности и угрозы в социальном и природном окружении. «Понятие риска становится центральным в обществе, которое прощается с прошлым, с традиционными способами деятельности, которое открывается для неизвестного будущего» [4, с. 109]. В определенной степени именно таким является современное транзитивное российское общество, характеристика которого была дана нами ранее [11]. При некоторой общности процессов неустойчивого развития самых разных стран, российский социальный опыт имеет свои особенности. Прежде всего, осмысление собственной истории в России происходило не в философской традиции (как на Западе), а в литературной. На этой основе русская мысль интересовалась не столько человеческой ситуацией, не человеческим развитием, а «пониманием» России. Это находило отражение в такой максиме, как приравнивание истины к справедливости. Россия всегда пыталась стать «более западной», чем она могла быть.

Между тем российский исторический и культурный опыт уникальны, и ценности запада следует принимать лишь в той мере в какой они присутствуют в собственной культурной традиции. Тогда и вызванная объективными вызовами периодическая переоценка ценностей будет происходить не на языке идеологии, а на языке ценностей человеческого развития. Сегодня Россия вновь стоит перед необходимостью переоценки ценностей, перед выбором приоритетов в собственном развитии. «Она может вернуть себе свои лучшие духовные и интеллектуальные традиции и... посмотреть, что в них есть общего с другими культурами и другими ветвями цивилизации, и объединить силы с ними в поисках общего морального минимума» [7, с. 243], необходимого для преодоления угроз безопасного развития.

В связи с этим сама концепция устойчивого человеческого развития в современном российском обществе, связанная с преодолением его уязвимости, в качестве важнейшего элемента, на наш взгляд, должна включать в себя не только ценностную шкалу, но и историческую доктрину, и практику осознания рисков на этом пути. Осознание рисков должно проникать в деятельность практически каждого человека как некоего соединения значимого с проблематичным. При этом индивидуальный и коллективный риски самыми разными способами оказываются связанными с различными институализированными средами риска (например, банковской системой, фондовой биржей...). В связи с этим планирование жизненных возможностей и общества, и домохозяйств, и отдельных индивидов предполагает так называемые «мобилизацию риска» и «профилирование риска». Под «мобилизацией риска» в данном случае понимается учет таких параметров уязвимости, как экономические риски, социальные риски, экологические риски, риски управляемости. В каждом из них речь идет об определении предельно допустимых уровней их состояния, нарушение которых чревато потерями человеческого развития. При этом в области экономических рисков – это предельно допустимый уровень снижения экономической активности (спад производства, инвестирования, занятости), за границами

которого становится невозможным самостоятельное развитие страны на уровне, обеспечивающем ее конкурентоспособность. В области *социальных рисков* важнейшим индикатором является предельно допустимое снижение качества жизни населения, за гранью которого возникает опасность неконтролируемых социальных, трудовых, межнациональных и других конфликтов и потеря российского общества как части цивилизационной общности. В области *экологических рисков* важно не перейти предельно допустимый уровень «давления на природу» и уровень снижения затрат на поддержание и воспроизведение природно-экологического потенциала, за пределами которых возникает опасность необратимых нарушений природы и непоправимого ущерба здоровью нынешнего и будущего поколений. Для современной России необходимо все эти виды рисков «мобилизовать» комплексно, не противопоставляя их друг другу. Их необходимо преодолевать одновременно. Без такого комплексного подхода человеческое развитие, расширение социального выбора невозможны, или по крайней мере этот процесс становится чрезвычайно уязвимым.

Под «профилированием риска» понимается распределение его в каких-либо сферах деятельности (экономики, политики, повседневной жизни и др.). При этом особую уязвимость человеческому развитию придают *риски событий со значительными последствиями*, так как чем более значительны возможные последствия, тем меньше представления о том, чем мы рискуем (в определенной мере к таким рискам можно отнести события, связанные с обострением отношений России со странами ЕС и США). Повседневная жизнь тоже стала более рискованной: неуверенность в сохранении рабочего места, своего положения, бизнеса, дохода, экологической безопасности и т.д. Можно считать, что сама «атмосфера риска» стала более тревожной для всех без исключения индивидов, домохозяйств и в целом российского (и не только российского!) общества. Особую тревожность эта «атмосфера риска» вызывает в связи с ориентацией на человека как глобальную цель развития общества.

Ориентация на человека предполагает выявление наиболее «структурно уязвимых» групп, которые более подвержены рискам, чем другие. При этом сами *виды уязвимости* могут быть разными и связаны с такими факторами, как:

- неравный доступ к основным социальным услугам (в здравоохранении, образовании, социальной защите, социальном страховании по безработице, пенсионном обеспечении);

- социальная разобщенность и конфликтогенность различных сообществ (иначе не было бы разрушительных терактов, имеющих значительные последствия, в том числе гибель людей).

Перечисленные основные факторы уязвимости человеческого развития «накладываются» на такие явления, как:

- гендерная специфика;
- этническая принадлежность;
- географическая зона проживания;
- отнесение к коренному населению и др. [6, с. 2].

Сегодня достаточно часто человеческое развитие рассматривают через призму *гендерной идентичности*. В гендерном аспекте необходимо рас-

сматривать не опыт пола, а опыт рода, соотнесенного с социально-культурными характеристиками. Как известно, тема гендера охватывает не только женщин, но и мужчин, причем взаимоотношение полов следует рассматривать в возрастной динамике. Основную роль в конструировании гендерных отношений играют системы социализации, формирующие гендерную идентичность на микро- и макроуровнях общества. В связи с этим уместно вспомнить высказывания некоторых исследователей о том, что Россия – это вообще цивилизация подростков [8]. Современное российское общество характеризуется нравственной незрелостью массового сознания [11]. Возрастное измерение гендера позволяет сделать вывод о том, что позитивное разрешение кризиса юности состоит в становлении инициативной и самостоятельной личности, осознающей себя творцом собственной жизни. Именно это является результатом процесса человеческого развития. И чем эффективнее он происходит, тем скорее и полнее будет достигнут данный результат. Для российского общества в целом это будет означать преодоление кризиса подросткового возраста и вступление в когорту стран «взрослой» цивилизации.

Однако данный процесс всегда требует определенных эффективных политических мер. Нужна и определенная политическая воля и компетентность тех, кто управляет на всех уровнях общества, тем более, что в самом процессе развития неизбежны «кризисы», которые Э. Гидденс называет «роковыми моментами» [4, с. 110]. В связи с этим нынешнее качество управления и самих управляемцев выступает как самостоятельный фактор уязвимости российского общества и российской экономики [10, с. 10–11]. Необходимы определенные обязательства по улучшению управления и на социальном уровне, и на уровне отдельных регионов, и организаций.

В табл. 1 представлены показатели человеческого развития, которые, по сути, можно рассматривать как результат управленческого воздействия на данный процесс [6, с. 16–17].

Таблица 1

Индексы человеческого развития (ИЧР) в некоторых странах в 2013 г.

Рейтинг стран по ИЧР в 2013 г.	ИЧР	ИЧР, скорректированный с учетом неравенства	Коэффициент неравенства людей	Индекс гендерного неравенства
1 Норвегия	0,944	0,891	5,5	0,068
5 США	0,914	0,755	16,2	0,262
6 Германия	0,911	0,846	7,0	0,046
8 Канада	0,902	0,833	7,5	0,136
12 Швеция	0,898	0,840	6,4	0,054
14 Великобритания	0,892	0,812	8,6	0,193
17 Япония	0,890	0,779	12,2	0,138
20 Франция	0,884	0,804	8,9	0,080
53 Беларусь	0,786	0,726	7,5	0,152
57 Россия	0,778	0,685	11,6	0,314
70 Казахстан	0,757	0,667	11,8	0,323
Мир в целом	0,702	0,541	22,8	0,451

Как видно из данных табл. 1, главной задачей по уменьшению уязвимости человеческого развития во всех странах (даже наиболее развитых) является уменьшение неравенства, сведение его хотя бы к уровню такой страны, как Норвегия. Между тем в Норвегии влияние неравенства на человеческое развитие весьма значительно и понижает ИЧР с 0,944 до 0,891 (в России соответственно с 0,778 до 0,685). Этот процесс непосредственно связан с искоренением нищеты, приданiem ей необратимого характера, способного прервать поток бедности, моделирующий ее из поколения в поколение для одних и тех же уязвимых групп населения. С этой целью государству следует больше инвестировать в человека посредством здравоохранения, образования и других государственных услуг. Особенно это необходимо для бедных людей, для которых нет альтернативы государственной системе. По оценкам специалистов ВШЭ в 2015 г. начнется рост безработицы, усиливается конкуренция на рынке труда, падение заработной платы составит 1,9 %. По их же оценкам 70 % россиян не имеют денежных накоплений, 47 % считают, что они и не появятся в ближайшее время [1]. В табл. 2 представлена динамика государственных расходов на здравоохранение и образование и индексов человеческого развития в некоторых странах [6, с. 16–17; 5, с. 162–165; 12, с. 192–193].

Таблица 2

**Динамика государственных расходов на здравоохранение и образование
и индексов человеческого развития в некоторых странах**

Страна	Государственные расходы (в % к ВВП)						Индекс человеческого развития		
	на здравоохранение			на образование					
	2000 г.	2010 г.	2011 г.	2000 г.	2010 г.	2011 г.	2000 г.	2010 г.	2011 г.
Норвегия	6,4	8,0	9,1	6,6	7,3	6,9	0,913	0,941	0,944
США	5,8	9,5	17,9	...	5,4	5,6	0,897	0,908	0,914
Германия	8,2	9,0	11,1	...	4,6	5,1	0,864	0,903	0,911
Франция	8,0	9,3	11,6	5,7	5,9	5,9	0,846	0,883	,844
Великобритания	5,0	8,1	9,3	4,5	5,6	5,6	0,833	0,860	0,892
Россия	3,2	3,2	6,2	2,9	4,1	4,1	0,691	0,751	0,778

Показательно, что в России государственные расходы на здравоохранение и образование значительно меньше, чем в других развитых странах. А если учесть, что размер ВВП в этих странах также в разы превышает ВВП России, то в абсолютном выражении в расчете на одного человека российское государство тратит на здравоохранение в 3,5 раза меньше, чем в среднем страны ЕС [5, с. 53]. В России наблюдается относительная близость показателей распространенности ряда заболеваний с аналогичными показателями экономически развитых стран, но при этом – гораздо более высокие уровни смертности.

Ухудшается качество детей по здоровью: каждое новое поколение в России слабее предыдущего, остро стоят проблемы питания. Некачественное питание является универсальным показателем социальной уязвимости, так как в нем заложены и уровень инфляции, и уровень доходов, и уровень

цен. Россия, например, занимает первое место в мире по потреблению майонеза (на 1 человека 5 кг в год, в мире – 3,6 кг). Большую часть своих доходов население в России тратит не просто на еду, а на плохую еду [2].

Важным симптомом социальной уязвимости и человеческого развития в России является рост показателей заболеваемости туберкулезом (в зоне риска находятся сотни тысяч детей!), употребления наркотиков и других детских и недетских бедствий.

Сверхсмертность в трудоспособном возрасте обусловила снижение ожидаемой продолжительности жизни всего населения, хотя негативные тенденции смягчены снижением младенческой смертности [5, с. 78]. Учитывая высокую смертность в трудоспособном возрасте, в 2011 г. в Трудовой кодекс Российской Федерации введены понятия «профессиональный риск» и «управление профессиональным риском» [5, с. 77].

Перечисленные основные виды уязвимости человеческого развития подтверждают необходимость дальнейшего реформирования российского здравоохранения, повышения доступности и качества медицинской помощи для всех категорий населения, и прежде всего для структурно уязвимых групп. Однако сегодня происходит закрытие больниц по всей России, что толкает многих людей, особенно бедных, к услугам знахарей, что, по сути, означает возврат к XIX веку! Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) зафиксировала в России две эпидемии – туберкулеза (22 000 смертей в год) и ВИЧ (в России ВИЧ инфицирован каждый сотый, в США – вдвое меньше) [3].

Россия отстает от ряда развитых стран и по уровню государственных расходов на образование, что также создает очень опасную ситуацию рисков со значительными последствиями. Реформы российского образования осуществляются уже более 20 лет, и их вполне можно рассматривать как риски событий с отдаленными последствиями. В качестве таких последствий выступает уровень образования, который становится все ниже. Сегодня система образования штампует малоразвитых, порой даже совсем неграмотных детей и подростков. Уровень образования в нашей стране по своему эффекту (благодаря ЕГЭ) уже сравнялся с лоботомией [2]. По сути, образование подчинили чиновникам, которые делают его не полезным для общества, а удобным для себя. Между тем доказано, что даже от характера дошкольного воспитания зависит заработка через 20 лет! [12, с. 80].

Кроме того, в здравоохранении, в образовании и даже науке отчетность и те, кто ее собирает, составляет и контролирует, стали главнее лечащих, учащих и совершающих открытия. Отчетность необходима и эффективна только в том случае, если ее результаты интересны и нужны непосредственно потребителям. Сегодня управленцы удовлетворяются не содержанием отчетов, а их наличием. В определенной мере это вызвано тем, что управленцы плохо знакомы с предметом управления, а потому способны проверить только формальную сторону.

В условиях уязвимости человеческого развития определенным «амортизатором», снижающим потери человеческого развития может быть доверие на всех уровнях общества, которое, в свою очередь, формируется при обеспечении равенства возможностей не только состоятельных, но и отно-

сительно бедных людей. По выражению Э. Гидденса, «...защитный кокон основополагающего доверия не пропускает большую часть событий, вторгающихся в жизнь индивида и потенциально способных нарушить равновесие» [4, с. 121]. Доверие как бы соединяет в себе взаимодействие и социальную деятельность людей в условиях риска, от которой в значительной степени зависят и будущие результаты процесса «колонизации индивидом сферы будущего» [4, с. 124]. Человек должен взвешивать соотношение вероятности реализации своих целей в будущем и тех опасностей, которые делают данный процесс весьма уязвимым. Как правило, опасности кажутся человеку слишком далекими от его собственных дел и целей, и он серьезно о них в данный момент не задумывается. Особенно опасными являются ситуации, когда риски (и связанные с ними угрозы) совпадают со значимыми изменениями, в качестве которых в России выступают модернизационные процессы в основных сферах жизнедеятельности людей (в том числе связанные с «санкциями»). В связи с этим представляют интерес некоторые показатели социальной интеграции и социальной компетентности, представленные в табл. 3 [12, с. 220].

Таблица 3

**Социальная интеграция и социальная компетентность в некоторых странах
в 2013 г.**

Страна	Удовлетворенность качеством		Восприятие личного благополучия			Восприятие общества		
	образования	здравоохранения	общая удовлетворенность жизнью	удовлетворенность свободой выбора	удовлетворенность работой	доверие к другим людям	доверие местному сообществу	доверие правительству
	% удов- летво- ренных	% удов- летво- ренных	(от 0 до 10)	% удов- летво- ренных	% удов- летво- ренных	% отвеча- ющих «да»	% отвеча- ющих «да»	% отвеча- ющих «да»
Норвегия	78	82	7,7	92	91	...	92	66
США	64	73	7,0	82	85	37	85	35
Германия	60	86	6,7	90	91	31	94	52
Франция	67	78	6,6	83	81	20	86	44
Великобритания	73	86	6,9	88	88	35	88	42
Россия	39	27	5,6	51	70	24	72	45

В России самые низкие показатели удовлетворенности качеством образования, качеством здравоохранения, значительно ниже показатели общей удовлетворенности жизнью, удовлетворенности свободой выбора, работой. Достаточно низкое доверие к людям и правительству. Можно считать, что в современной России в основных сферах человеческого развития наступили те самые «роковые моменты», о которых в свое время говорил Э. Гидденс. Институализированная сфера риска, а также более индивидуализирован-

ная деятельность, связанная с риском, составляют основную категорию условий, которые активно способствуют созданию «роковых моментов» [4, с. 126]. «Я думаю, – подчеркивал Э. Гидденс, – можно сказать, что осознанное принятие риска – это «эксперимент на доверие», ... который имеет важные последствия для самоидентичности человека» [4, с. 127]. Однако именно осознанное принятие риска (в данном случае риска человеческого развития) предполагает выработку достаточно ясных перспектив преодоления тех уязвимых «мест», которые угрожают человеческому развитию, угрожают его безопасности.

В связи с этим, кроме уже отмеченных выше состояний российского образования и здравоохранения, обращает на себя внимание низкий уровень доверия правительству и вообще доверия к другим людям. Без доверия невозможно глубинное осмысление сущности социальных изменений. Доверие – это базовая характеристика человеческого развития, являющаяся результатом общих норм и ценностей. И пока нормы и ценности властных структур и их представителей не станут отвечать национальным социально значимым критериям, в российском обществе доверие не будет расти, что делает процесс человеческого развития в нем достаточно уязвимым.

Литература

1. Аргументы и факты. № 44. С 14.
2. Аргументы недели. № 44 (433). С. 12.
3. Аргументы недели. № 41 (430). С. 3.
4. Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность, THESIS. 1994. Вып. 5. С. 40–127.
5. Доклад о человеческом развитии 2013. М.: Весь Мир, 2013. 199 с.
6. Доклад о человеческом развитии 2014. Резюме. М.: Весь Мир, 2014. 20 с.
7. Коукер К. Сумерки Запада. М.: МШПИ, 2000. 270 с.
8. Тюгашев Е.А. Философия и право в транзитивном обществе: гендерная перспектива // Социальные взаимодействия в транзитивном обществе / под ред. М.В. Удальцовой. Новосибирск, 2001. С. 15–25.
9. Удальцова М.В., Абрамова Е.А. Образование как ресурс социально-экономического развития // Идеи и идеалы. 2012. Т. 2, № 2 (12). С. 79–83.
10. Удальцова М.В. Рынок и социальное государство «по-русски» // Социальное государство и рыночная экономика: специфика России. Новосибирск: НГАСУ, 2013. С. 9–13.
11. Удальцова М.В. Транзитивное общество и его проблемы // Проблемы социального взаимодействия в транзитивном обществе / под ред. М.В. Удальцовой. Новосибирск: НГУЭУ, 1999. С. 3–10.
12. Human Development Report 2014. UNDP, 2014. 222 с.

Bibliography

1. Argumenty i fakty. № 44. P. 14.
2. Argumenty nedeli. № 44 (433). P. 12.
3. Argumenty nedeli. № 41 (430). P. 3.
4. Giddens Je. Sud'ba, risk i bezopasnost', THESIS. 1994. Vyp. 5. P. 40–127.
5. Doklad o chelovecheskom razvitiu 2013. M.: Ves' Mir, 2013. 199 p.
6. Doklad o chelovecheskom razvitiu 2014. Rezjume. M.: Ves' Mir, 2014. 20 p.
7. Kouker K. Sumerki Zapada. M.: MShPI, 2000. 270 p.

8. *Tjugashev E.A.* Filosofija i pravo v tranzitivnom obshhestve: gendernaja perspektiva // Social'nye vzaimodejstvija v tranzitivnom obshhestve / pod red. M.V. Udal'covoj. Novosibirsk, 2001. P. 15–25.
9. *Udal'cova M.V., Abramova E.A.* Obrazovanie kak resurs social'no-jekonomiceskogo razvitiya // Idei i idealy. 2012. T. 2, № 2 (12). P. 79–83.
10. *Udal'cova M.V.* Rynok i social'noe gosudarstvo «po-russki» // Social'noe gosudarstvo i rynochnaja jekonomika: specifika Rossii. Novosibirsk: NGASU, 2013. P. 9–13.
11. *Udal'cova M.V.* Tranzitivnoe obshhestvo i ego problemy // Problemy social'nogo vzaimodejstvija v tranzitivnom obshhestve / pod red. M.V. Udal'covoj. Novosibirsk: NGUJeU, 1999. P. 3–10.
12. Human Development Report 2014. UNDP, 2014. 222 p.

УДК 336.02

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕНЕНИЯ ПАРАДИГМЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

С.В. Лаптев

Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики
E-mail: laptev5552@mail.ru

Сложившаяся парадигма долгосрочной финансово-экономической политики нуждается в коренном пересмотре, поскольку ее основные инструменты неэффективны. Обосновано, что формирование эффективных товарных и ресурсных рынков повышает долгосрочную эффективность бюджетной поддержки инвестиций, дает ключ к радикальному снижению темпов инфляции и переходу к стимулированию модернизации на базе низких процентных ставок. Выявлены характеристики организации товарных и ресурсных рынков, целевое долгосрочное воздействие на которые обеспечивает постепенное повышение эффективности государственной политики в области модернизации экономики и внедрения инноваций.

Ключевые слова: финансово-экономическая политика, модернизация экономики, эффективность товарных и ресурсных рынков.

THE PROBLEMS OF CHANGES OF FINANCIAL AND ECONOMIC POLICY OF MODERN RUSSIA PARADIGM

S.V. Laptev

Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics
E-mail: laptev5552@mail.ru

The current paradigm of long-term financial and economic policy needs radical revision, as its main tools are ineffective. It is proved that the formation of effective commodity and resource markets increases the long-term effectiveness of budget support investment, provides the key to a radical reduction in the rate of inflation and the transition to stimulate modernization on the basis of low interest rates. Identified characteristics of the organization of commodity and resource markets, target long-term impact on that provides a gradual increase in the effectiveness of state policy in the field of economic modernization and innovation.

Key words: financial and economic policy, modernization of the economy, efficiency and resource commodity markets.

Инструментарий современной финансово-экономической политики находится в явном и очевидном противоречии со стратегическими целями этой политики. И ранее провозглашенные стратегические цели экономического развития, и обострившаяся геополитическая ситуация настоятельно требуют эффективного решения в ближайшей исторической перспективе таких уже застарелых и нетерпящих отлагательства проблем, как проведение структурных преобразований в экономике, ускорение темпов экономического роста, модернизация ключевых отраслей экономики и создание предпосылок для формирования инновационной модели развития.

Между тем с конца 1990-х гг. российская финансово-экономическая политика ориентирована в основном на стабилизацию и использование внутренних и внешних благоприятных факторов развития. После 1998 г. главным благоприятным внешним фактором была девальвация рубля, которая стимулировала увеличение экспорта российских товаров и привела в свою очередь к увеличению совокупных доходов населения и, следовательно, к увеличению внутреннего спроса. Начиная с 2004 г. главным благоприятствующим внешним фактором стала мировая конъюнктура на мировых рынках сырья и энергоносителей, которая привела к значительному росту цен на товары российского сырьевого экспорта, росту ВВП и бюджетных доходов. Рост экспортных доходов и ВВП, в свою очередь, привел к увеличению внутреннего покупательского спроса.

Однако в настоящее время действие такого рода случайных благоприятных факторов в основном исчерпано: «инерционное развитие, основанное на экстенсивном использовании основных факторов, систематический рост издержек производства, высокая доля импорта в ресурсах внутреннего рынка определяли низкую конкурентоспособность российской экономики и явились факторами глубокого системного кризиса 2008–2009 гг.» [1, с. 32–33]. В результате на смену средним темпам роста ВВП 6–7 % в год в предшествующий период пришли темпы роста 1–2 % и ниже, вплоть до отрицательных.

Помимо использования временных благоприятных факторов, экономическая политика, призванная обеспечить стабильный экономический рост, опирается на создание институтов развития, на применение различного рода государственных и региональных программ. Формируются инструменты управления долгосрочным развитием в виде долгосрочных прогнозов развития страны и территорий, систем стратегического управления экономикой. Вместе с тем государственное управление по преимуществу остается текущим управлением, поскольку не опирается на эффективную стратегию экономического развития, соответствующую внутренним потребностям развития экономики и общества.

Выработанная экономическая стратегия развития должна использовать не только ситуационные, но и глубинные внутренние стимулы развития рыночной экономики. Но сначала нужно понять, почему несмотря на все усилия желаемая траектория экономического развития недостижимо далека от реальности, какие внутренние причины, противоречия сдерживают процессы развития и как можно их преодолеть.

Политика ускоренного развития, массовой модернизации экономики во многих странах оказалась неудачной. «Опыт этих государств свидетельствует об отсутствии добротной теории, которой развивающиеся страны и страны с переходной экономикой могли бы руководствоваться, решив стать на путь экономического, социального, культурного и политического прогресса и осуществить модернизацию быстро и в полном объеме» [6, с. 16]. Успешную стратегию модернизации нельзя заимствовать, инструменты реализации этой стратегии нельзя успешно применять, основываясь на простых аналогиях, опыте других стран или на ситуационной необходимости. Эффективную стратегию модернизации можно построить на основе самостоятельной и оригинальной теории модернизации, которая призвана

дать точный и адекватный ответ на ключевые вопросы национальной политики модернизации. Попытаемся в рамках настоящей статьи изложить собственное понимание ответов на ключевые вопросы организации процесса модернизации в России.

Что может быть внутренними стимулами процессов модернизации? Очевидно, только глубокие внутренние стимулы самих предпринимателей к осуществлению процессов модернизации производства и технологий. Бизнес можно представить себе как портфель из реальных и финансовых активов – направлений бизнеса, в каждое из которых вложены экономические ресурсы, и как постоянный процесс выбора из возможных альтернатив, каждую из которых он оценивает как некоторое сочетание доходности и риска. «Подход Марковица к проблеме выбора портфеля предполагает, что инвестор старается решить две проблемы: максимизировать ожидаемую доходность при заданном уровне риска и минимизировать неопределенность (риск) при заданном уровне ожидаемой доходности» [10, с. 185]. Каждое свое текущее и долговременное решение об использовании капитала предприниматель оценивает по степени выгодности, определяемой соотношением риска и доходности, по близости к линии эффективного множества и степени соответствия индивидуальным предпочтениям (к риску и доходности).

Предприниматель будет сам принимать решения в пользу долгосрочных инвестиций и настойчиво их осуществлять, если среди всех возможных вариантов использования капитала вариант долгосрочных инвестиций обеспечивает ему наибольшую выгоду (наилучшее соотношение из других возможных соотношений риска и доходности). Назовем разницу между степенью выгодности долгосрочных вложений капитала $f(r_k, \sigma_k)$ и степенью выгодности иного наилучшего альтернативно возможного варианта использования капитала $f(r_a, \sigma_a)$ объективным уровнем предпочтения инвестиций $\Delta(r, \sigma)$. Эту разницу можно определить количественно, если предварительно привести оценку выгодности капитальных вложений и альтернативных вложений капитала к равноценной доходности при некотором обычном, базовом уровне риска. То есть:

$$f(r_k, \sigma_k) = D_k(\sigma_b) \text{ и } f(r_a, \sigma_a) = D_a(\sigma_b), \quad (1)$$

где r_k и σ_k – доходность и риск капитальных вложений, r_a и σ_a – доходность и риск лучшего из альтернативно возможных вариантов использования капитала, $D_k(\sigma_b)$ – доходность при базовом уровне риска, равноценная доходности капитальных вложений при фактическом уровне риска, $D_a(\sigma_b)$ – доходность альтернативных вложений капитала при базовом уровне риска, равноценная доходности альтернативных вложений при фактическом уровне риска этих вложений.

Доходности при базовом уровне риска можно определить на кривых безразличия вложений капитала, проходящих через фактические значения доходности и риска капитальных инвестиций и наилучших прочих альтернативных вложений капитала.

Тогда объективный уровень предпочтения капитальных инвестиций:

$$\Delta(r, \sigma) = D_k(\sigma_b) - D_a(\sigma_b). \quad (2)$$

Значения объективного уровня предпочтений инвестиций могут быть положительными, отрицательными и нулевыми, если рынок инвестиций находится в состоянии равновесия. На эффективных рынках инвестиций внутриотраслевые и межотраслевые перемещения экономических ресурсов не затруднены высокими входными барьерами и в силу высокого уровня развития информационной, транспортной, рыночной инфраструктуры перемещения ресурсов совершаются быстро и обходятся дешево. Поэтому рынки ресурсов гибко реагируют на малейшие различия фактических и альтернативно возможных вложений. Поэтому равновесие на эффективных рынках инвестиций восстанавливается быстро. Тогда объективный уровень предпочтения капитальных инвестиций становится равным нулю.

Однако объективный уровень предпочтения капитальных инвестиций – на эффективных рынках инвестиций – приобретает устойчиво положительное значение при появлении на рынках эффективных коммерчески реализуемых инноваций, благодаря которым у применяющих их предпринимателей либо снижаются индивидуальные издержки при сохранении потребительских характеристик выпускаемых продуктов, либо существенно улучшаются потребительские характеристики выпускаемых продуктов, вследствие чего увеличивается индивидуальный спрос на продукцию фирмы, реализующей инновации. И в том, и в другом случае фирма, осуществляющая инновации, может относительно продолжительное время получать дополнительную экономическую прибыль.

Именно возможность в течение относительно продолжительного времени получать от инвестиций прибыль выше, чем от альтернативно возможного текущего использования капитала и является глубинным внутренним стимулом процесса модернизации, сопровождаемого новыми для российской практики комбинациями использования экономических ресурсов. Мотивацию к получению дополнительной экономической прибыли от инноваций можно сделать глубоким и долговременным внутренним стимулом проведения модернизации в нашей стране при определенных условиях. Такими условиями являются: во-первых, формирование и поддержание эффективной организации товарных и ресурсных рынков, рынков инвестиций и, во-вторых, формирование гибкого и достаточного для быстрого развития экономики предложения НИОКР. Тогда объективный уровень предпочтения капитальным инвестициям будет нулевым либо положительным. И управлять процессами модернизации государству будет легко. Достаточно будет относительно небольшой финансовой помощи предпринимателям той или иной ключевой отрасли, чтобы мотивация к капитальным инвестициям стала доминирующей в системе практических мотиваций предпринимателей отрасли. Государство может взять на себя часть затрат по финансированию капитальных инвестиций в самых разнообразных формах: в форме финансирования части затрат на развитие производственной, социальной, информационной, научно-технической инфраструктуры, в форме предоставления льготных кредитов на осуществление модернизации, в форме финансирования фундаментальных исследований, – и эффективность государственной политики поддержки модернизации будет высокой.

Поскольку формирование и поддержание адекватного уровня мотиваций к инвестициям – одно из главных условий успешной модернизации ключевых отраслей экономики, целенаправленное создание и улучшение необходимых долгосрочных условий эффективной мотивации предпринимателей к капитальным инвестициям должно быть положено в основу долгосрочной стратегии модернизации.

Попытаемся оценить объективный уровень предпочтений предпринимателей капитальным инвестициям в долгосрочном периоде. Один из важнейших показателей для такой оценки – состояние основных производственных фондов в важнейших отраслях российской экономики – можно оценить по данным табл. 1, по которым видно, что техническое, технологическое состояние основных отраслей российской экономики достаточно плачевно.

Таблица 1
**Степень износа основных фондов по видам экономической деятельности
(на конец года, %) [8, с. 301]**

Виды экономической деятельности	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Все основные фонды	43,6	47,1	47,9	47,7
По видам экономической деятельности:				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	46,2	42,1	42,8	42,5
Рыболовство, рыбоводство	54,1	64,7	65,9	65,1
Добыча полезных ископаемых	53,3	51,1	52,2	51,1
Обрабатывающие производства	47,1	46,1	46,7	46,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	52,2	51,1	50,5	47,8
Строительство	44,6	48,3	47,5	49,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	35,6	33,6	36,5	39,8
Гостиницы и рестораны	41,4	41,2	41,8	42,5
Транспорт и связь	52,3	56,4	57,2	56,2
Финансовая деятельность	50,4	38,6	44,0	42,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	30,1	35,3	34,6	36,3
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	45,6	50,2	54,0	53,5
Образование	43,8	53,2	54,3	54,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	47,8	53,3	53,9	52,7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	39,8	44,5	42,5	44,9

Степень износа основных фондов близка к уровню, при котором резко возрастает опасность аварий на производстве, техногенных катастроф, и этот уровень продолжает увеличиваться. Это говорит о том, что обновление основных фондов в целом по стране не обеспечивает даже простого воспроизводства. Расширенного активного воспроизводства основных фондов в стране не наблюдается. Тем более нельзя говорить о том, что су-

ществующие темпы выбытия (0,7–1,1 % в среднем по экономике) и ввода (3,0–3,9 % в среднем по экономике) основных фондов даже в относительно благоприятные годы могут обеспечить достаточно быстрое массовое обновление основных фондов. Помимо использования фонда амортизации предприятия привлекают для финансирования инвестиций в основной капитал часть заработанной прибыли. Поэтому возможности финансирования инвестиций зависят от уровня рентабельности предприятий.

Для радикального сокращения степени износа основных фондов необходимы капиталовложения за счет прибыли. Для поддержания высоких темпов экономического роста сбережения и инвестиции в стране должны расти высокими темпами. Например, «со времени начала реформ и открытости сбережения и инвестиции в Китае ежегодно превышали 40 % ВВП» [6, с. 29], что обеспечивало среднегодовые темпы поста на уровне выше 9 %. России для поддержания высоких темпов экономического роста, таких же, как в Китае или хотя бы на уровне 7–7,5 %, необходимы сбережения и инвестиции на уровне 35–40 % ВВП. Если грубо предположить, что 10 % инвестиций по отношению к ВВП могут быть профинансированы за счет средств амортизационных фондов, то за счет прибыли должно быть профинансировано 25–30 % ВВП.

Соответственно, для такого финансирования рентабельность продукции, работ, услуг в отдельных отраслях и в среднем по экономике не должна быть ниже 25–30 %. Между тем по данным табл. 2 такой уровень рентабельности наблюдался только в добывающих отраслях, в сфере связи и в отдельные годы в металлургии. Остальные сферы деятельности не имеют внутренних ресурсов для поддержания высоких темпов экономического роста. При положительной рентабельности большинства сфер экономической деятельности в этих сферах ресурсов достаточно для предотвращения роста степени износа основных фондов и даже – для постепенного снижения этой степени. Однако в большинстве сфер экономической деятельности степень износа основных фондов на протяжении анализируемого периода не снижается, а возрастает, что, несомненно, свидетельствует о низкой, отрицательной величине объективного уровня предпочтений предпринимателей капитальным инвестициям. То есть о том, что доходность текущих вложений капитала существенно превышает доходность долгосрочных инвестиций.

Реальная динамика основных фондов и степени их износа отражает использование не только внутренних финансовых ресурсов организаций, но и использование различных форм финансовой поддержки государства. По данным табл. 3 наибольший объем бюджетного финансирования приходится на такие сферы деятельности, как топливно-энергетический комплекс, сельское хозяйство и рыболовство, транспорт, связь и информатика. Однако из данных сфер деятельности только сельское хозяйство за период 2005–2012 гг. улучшило состояние основных фондов, имея при этом низкий уровень рентабельности производимых товаров и услуг. Прочие же сферы деятельности, хотя и имели собственные материальные возможности качественного улучшения состояния основных фондов и пользовались финансовой поддержкой государства, на деле это состояние только ухудшили, если судить по степени износа основных фондов (см. табл. 1).

Таблица 2

Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) и активов организаций по видам экономической деятельности, % [8, с. 552]

Виды экономической деятельности	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)				
Всего в экономике	13,5	10,0	9,6	8,6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,7	9,1	9,1	10,7
Добыча полезных ископаемых	35,6	31,9	31,4	28,0
Из нее:				
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	34,7	29,2	27,5	25,8
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	42,8	53,5	64,6	45,3
Обрабатывающие производства	15,3	14,8	13,2	10,7
Из них:				
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	7,9	10,8	7,8	9,4
Текстильное и швейное производство	2,7	5,4	6,3	6,2
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	5,0	6,6	8,6	9,1
Обработка древесины и производство изделий из дерева	4,2	3,0	3,7	0,7
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	11,2	11,3	11,5	10,1
Производство кокса и нефтепродуктов	21,4	25,5	21,9	12,8
Химическое производство	19,3	19,2	24,1	21,2
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	12,3	8,1	10,8	11,3
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	26,7	19,1	14,2	11,3
Из них металлургическое производство	30,1	21,3	15,7	12,1
Производство машин и оборудования	8,2	6,9	6,6	7,0
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	8,4	9,1	9,1	8,3
Производство транспортных средств и оборудования	6,9	4,8	5,5	5,3
Из него:				
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,3	7,1	6,4	3,9
Строительство	3,9	4,5	4,3	5,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	9,7	8,3	8,9	6,7
Гостиницы и рестораны	11,6	6,2	5,9	5,9
Транспорт и связь	14,4	13,5	11,4	11,1
Из них связь	33,6	27,7	21,9	23,7
Финансовая деятельность	5,8	0,6	-0,3	0,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,9	9,3	9,2	10,6
Из них:				
Управление эксплуатацией жилого фонда	-17,0	-5,3	-3,1	-3,2
Научные исследования и разработки	9,1	7,4	7,4	7,0
Образование	4,3	6,6	4,1	2,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,4	5,6	1,7	6,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	5,7	-0,8	-0,1	-5,8

Таблица 3

**Исполнение расходной части федерального бюджета Российской Федерации
в 2012 г. [8, с. 526]**

Сфера деятельности	Утверждено сводной бюджетной росписью (с учетом внесенных измене- ний), млрд руб.	Фактическое исполнение		
		млрд руб.	в процентах	
			к утвер- жденному бюджету	к ВВП
Всего	13035,4	12895,0	98,9	20,6
Из них расходы:				
На общегосударственные вопросы	816,4	809,9	99,2	1,3
На обслуживание государственного и муниципального долга	332,0	320,0	96,4	0,5
На национальную оборону	1832,2	1812,4	98,9	2,9
На национальную безопасность и правоохранительную деятельность	1821,0	1843,0	101,2	2,9
На национальную экономику	2051,9	1968,5	95,9	3,1
Из них расходы:				
На топливно-энергетический комплекс	108,1	107,8	99,7	0,2
На сельское хозяйство и рыболовство	149,6	148,8	99,5	0,2
На транспорт	372,0	339,7	91,3	0,5
На дорожное хозяйство (дорожные фонды)	483,7	442,4	91,5	0,7
На связь и информатику	42,2	41,3	98,0	0,1
На прикладные научные исследования в области национальной экономики	230,7	229,1	99,3	0,4
На другие вопросы в области национальной экономики	531,6	526,6	99,0	0,8
На социально-культурные мероприятия	5319,0	5290,5	99,5	8,5
На межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований	600,3	599,4	99,9	1,0

Рассмотрим теперь денежно-кредитную политику государства. С 2006 по 2013 г. общий объем кредитов, выданных нефинансовым организациям, увеличился с 6211992 млн руб. до 32886943 млн руб. [8, с. 523], т.е. более чем в 5 раз. При этом процентная ставка по кредитам, выданным нефинансовым организациям, согласно данным Банка России, за этот период оставалась на уровне 9,0–9,1 %. Это означает, что значительно увеличившаяся за этот период денежная масса вкладывалась в основном в текущие производственные затраты. Эти затраты, соответственно, увеличивались, причем гораздо быстрее, чем реальная величина ВВП. За это время Банк России поддерживал стабильными и даже несколько снижал норму обязательных резервов и ставку рефинансирования, пытаясь стимулировать экономический рост. Однако вместо роста и заметного обновления производственного потенциала возрастающий объем кредитов направлялся во все большей мере на покрытие растущих текущих расходов организаций.

На фоне низкой эффективности долгосрочной бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики оказываются неэффективными и многие ключевые инструменты такой политики. «Текущая система долгосрочного прогнозирования в России не способна своевременно фиксировать научно-технические направления, обладающие потенциалом индустриализации» [4, с. 28]. Определяющую роль в управлении инновациями, в том числе прогнозирование и планирование важнейших направлений технологических нововведений в современном мире осуществляют частные корпорации. «Анализ показывает, что возникают существенные проблемы с точки зрения готовности и возможности российских промышленных компаний выполнять роль технологических драйверов, т.е. активно внедрять новые технологии и успешно конкурировать на мировом рынке» [4, с. 37].

Данным фактам необходимо найти правильное объяснение. Ни бюджетно-налоговая поддержка государства, ни денежно-кредитная политика банка России, обеспечивавшая сравнительно низкие процентные ставки по кредитам в условиях значительной инфляции в относительно благоприятный период 2005–2013 гг. существенно не способствовали достижению провозглашенных стратегических целей экономического развития: повышению темпов экономического роста, осуществлению модернизации основных отраслей экономики. Напротив, использование обоих каналов стимулирования роста способствовало росту цен и не приводило к улучшению состояния производственного потенциала. Главная проблема сохранения низких темпов экономического роста – низкий, отрицательный объективный уровень предпочтения капитальных инвестиций. На практике это означает, что доходность текущих вложений капитала во многих сферах деятельности существенно превышает доходность капитальных инвестиций при сопоставимом уровне риска. Если на дополнительный капитал в торговых сетях, в добывающих отраслях, в сфере внешней торговли можно получить 50 % или даже 100 % прибыли, избегая дополнительных капитальных затрат или перекладывая их на других участников рынка, в том числе на государство, то средняя доходность долгосрочных инвестиций такого уровня достичь не может. Поэтому они откладываютя.

Почему же финансовая политика стимулирования роста, процессов модернизации экономики оказывается неэффективной? Очень часто финансовая помощь государства направляется на решение текущих хозяйственных проблем организаций: на дотации, субсидии, покрытие дополнительных затрат на развитие производственной инфраструктуры и т.п. При этом государство часто не контролирует возможность использования выделенных средств на дополнительную оплату труда, в том числе, например, руководителям государственных корпораций, на покрытие дополнительных текущих материальных затрат вследствие принятия неэффективных решений. Такая «помощь» де-факто увеличивает доходность не капитальных, а текущих вложений капитала. Во многих случаях даже когда организации получают средства от государства на реализацию инвестиционных проектов, часть этих средств может использоваться на текущие цели. Предприятия-монополисты могут перекладывать часть своих текущих затрат на поставщиков, партнеров, потребителей, государство,

перераспределять в свою пользу доходы мелких вкладчиков, акционеров, младших партнеров по бизнесу. В результате действия режима мягких бюджетных ограничений (согласно учению Я. Корна) доходность их собственных текущих вложений возрастает, а уровень объективных предпочтений долгосрочным инвестициям в основной капитал снижается. Долгосрочная финансовая политика государства получает отрицательную эффективность. При этом эффективность продуктовых, ресурсных и финансовых рынков также снижается, поскольку уменьшается их способность приводить экономику в состояние структурного равновесия: степень выгодности приложения капитала (определенная соотношением доходности и рисков) в разных сферах экономической деятельности и на разных направлениях бизнеса внутри организаций с течением времени не выравнивается, либо выравнивается очень медленно. Табл. 2 как раз иллюстрирует длительное сохранение структурного неравновесия в экономике, проявляющегося в весьма значительных различиях норм рентабельности продукции или услуг в разных сферах экономической деятельности.

Сохранению низкой эффективности товарных, ресурсных и финансовых рынков способствует не только режим мягких бюджетных ограничений, но и высокий уровень монополизации экономики, высокий уровень трансакционных издержек, связанный с перемещениями ресурсов внутри отдельных сфер экономической деятельности и между разными сферами этой деятельности, слабый уровень защиты прав собственности недоминирующих игроков или участников рыночных отношений, бюрократизм и коррупция в государственных органах власти, а также неэффективный механизм экономических отношений, препятствующий интеграции отдельных стадий процесса производства готового продукта. Механизм экономических отношений между разными стадиями производства готовых продуктов должен нацеливать производителей на углубление переработки сырья, постепенное увеличение добавленной стоимости и суммарных налоговых поступлений государству. Для этого, например, в сфере нефтедобычи и переработки нефти он должен обеспечивать изъятие в пользу государства большей части дифференциальной ренты I от первоначальных вложений капитала, к которым нынешние пользователи недр причастны в очень малой степени. Зато значительную часть дифференциальной ренты II он должен оставлять производителю. Тогда он будет заинтересован вкладывать дополнительный капитал в уже разработанные месторождения и увеличивать процент добычи нефти с нынешних 50 до 70 или 80 %. Экономический механизм, регулирующий взаимоотношения между представителями различных стадий производства готового продукта, может оставлять дополнительную часть дифференциальной ренты II в распоряжении предпринимателя, если он вкладывает капитал в глубокую переработку нефти. Такой механизм будет способствовать рациональному переливу капитала из стадий добычи нефти и транспортировки в стадии ее глубокой переработки. Ныне действующий экономический механизм, наоборот, создает искусственные преимущества тем предпринимателям, которые эксплуатируют первоначальные вложения капитала, по большей части совершенные ранее государством, и не мотивирует их к дополнительным вложениям и углублению переработки нефти.

Мягкие бюджетные ограничения в совокупности с низким уровнем защищенности прав собственности, прав участников рыночных контрактов, а также под воздействием иных описанных факторов приводят к тому, что доминирующим компонентом организации бизнеса становится не сотрудничество ради достижения общих целей, а оппортунистическое поведение по отношению к потребителям, поставщикам, партнерам по бизнесу, про чим участникам рыночных отношений с целью переложить часть издержек на них и присвоить часть выгоды, полученной контрагентами. Равновесие стратегий экономического поведения участников рынка, когда никто не может гарантировать, что участники рынка не используют любую возможность одностороннего распределения в свою пользу экономических выгод и перемещения на прочих участников части затрат, формируется в условиях всеобщего взаимного недоверия и недоверия к государству. Риски и неопределенность долгосрочных проектов намного выше рисков текущего бизнеса, и это является дополнительным фактором уменьшения предпочтений инвесторов в пользу долгосрочных вложений капитала. Равновесие экономических стратегий, т.е. равновесие по Нэшу, складывается как всеобщая борьба участников рынка за мелкие преимущества в условиях всеобщего недоверия. Конструктивное сотрудничество, необходимое для реализации долгосрочных проектов в условиях модернизации, становится недоминирующей стратегией отдельных игроков. Мотивация к долгосрочным инвестициям еще более уменьшается сравнительно с мотивацией к текущим вложениям капиталов.

В силу действия совокупности названных факторов управление процессами модернизации и инноваций попадает в институциональную ловушку. «Институциональная ловушка – это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер» [12].

Государство пытается методами финансовой и денежно-кредитной политики увеличить поток инвестиций и создать устойчивые дополнительные мотивации к осуществлению модернизации и инноваций. При этом оно не обращает внимания на то, что товарные и ресурсные рынки не эффективны: степень выгодности текущих вложений капитала намного выше, чем капитальных инвестиций, поэтому предприниматели избегают инвестиций, особенно долгосрочных и высокорискованных; рынки немобильны, перемещению ресурсов в сферы выгодных вложений мешают высокие входные барьеры, монополизм, мягкие бюджетные ограничения. Финансовая помощь государства при отсутствии жесткого контроля целевого характера использования бюджетных средств, де-факто усиливает финансирование более выгодных направлений текущего бизнеса. Самостоятельное финансирование долгосрочных инвестиций предпринимателями становится еще более невыгодным. То есть эффективность товарных и ресурсных рынков еще более уменьшается. Постоянная финансовая поддержка государства, попадая в значительной своей части в каналы организации текущего производства, приводит к снижению конкурентоспособности, способности предпринимателей самостоятельно управлять бизнесом, росту издержек.

Стимулирование инвестиций и процессов модернизации посредством денежно-кредитной политики: постепенного увеличения предложения денег, коэффициента монетизации (отношения денежного агрегата M2 к

ВВП) и увеличения предложения кредитных ресурсов посредством снижения Центральным Банком ставки рефинансирования и нормы обязательных резервов также приводит к обратному результату. На неэффективных товарных и ресурсных рынках дополнительные кредитные ресурсы в основном используются не для финансирования долгосрочных инвестиций, а для альтернативных и более выгодных текущих вложений капитала. В условиях мягкой, ненадежной, несистемной защиты прав собственности и контрактных прав участников рыночных сделок, а также наличия мягких бюджетных ограничений стратегии долгосрочного сотрудничества участники рынка предпочтуют стратегию реализации мелких преимуществ, стремясь на основе оппортунизма переложить на партнеров или потребителей часть своих издержек и присвоить часть чужих выгод. В результате рост цен и затрат приобретает кумулятивный характер, существенно опережая реальный рост производства – такую инфляцию можно назвать инфляцией низкой хозяйственной эффективности.

Высокую инфляцию приходится сдерживать, ограничивая приток денег в экономику, уменьшая денежную эмиссию, искусственно поддерживая коэффициент монетизации экономики на низком уровне (примерно 45 % против 90–100 % в США и около 150 % в Евросоюзе) и ограничивая депозитную эмиссию коммерческих банков на основе поддержания относительно высокой нормы обязательных резервов и высокой ставки рефинансирования. Ограничение же денежной массы и высокие процентные ставки в условиях относительно высокой инфляции усиливают предпочтения предпринимателей в пользу текущих краткосрочных вложений капитала по сравнению с долгосрочными инвестициями, эффективность товарных и ресурсных рынков опять уменьшается. Высокие ставки и инфляция сдерживают процессы модернизации экономики и развития инноваций.

Представители западной экономической науки и практики государственного управления, оценивая современное экономическое и финансово положение России, отмечают типичные с их точки зрения недостатки российской экономики: «Ключевая проблема заключается в том, что крупные, неэффективные государственные корпорации монополизируют цепные отрасли экономики, выдавливая с рынка отечественные и зарубежные частные компании. Ставки процента остаются на высоком уровне из-за олигополизации сектора кредитования несколькими крупными государственными банками. Число малых предприятий быстро сокращается из-за ухудшения рыночной конъюнктуры, в частности, из-за резкого повышения цен на социальное страхование» [7, с. 26–27]. Отмечаемые недостатки – только часть из тех, которые мы анализировали. Но они также свидетельствуют о неэффективности политики стимулирования экономического роста.

Таким образом, стратегия прямой финансовой (бюджетно-налоговой) поддержки процессов модернизации и инноваций, а также их непосредственное стимулирование методами денежно-кредитной политики в долгосрочном периоде неэффективна, поскольку в результате такой политики не возрастаёт, а снижается эффективность товарных и ресурсных рынков, от которой в свою очередь зависит эффективность бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. Поэтому необходимо изменить парадигму долгосрочной финансовой политики. Ее главной непосредственной це-

лью следует сделать радикальное повышение эффективности товарных, ресурсных и финансовых рынков, в результате чего уровень объективных предпочтений долгосрочным инвестициям будет постепенно повышаться. Пока он будет оставаться отрицательным, для стимулирования процессов модернизации бюджетно-налоговыми методами необходимы бюджетные вливания или налоговые льготы, на основе которых долгосрочные инвестиции могут стать более выгодными, чем текущие вложения. Причем чем эффективнее будет организация товарных и ресурсных рынков, тем меньше при прочих равных условиях потребуется дополнительных бюджетных средств поддержки или налоговых льгот, тем эффективнее будет финансовая поддержка. Необходимое условие эффективного стимулирования долгосрочных инвестиций – жесткий контроль за использованием средств поддержки, недопущение использования этих средств для финансирования текущих расходов организаций, поскольку это будет способствовать повышению относительной выгодности текущих дополнительных вложений капитала в сравнении с долгосрочными и соответственно ослаблять мотивацию к финансированию долгосрочных инвестиций, связанных с модернизацией.

Постепенное повышение эффективности товарных и ресурсных рынков в том числе будет означать относительное повышение степени выгодности долгосрочных инвестиций по сравнению с текущими дополнительными вложениями капитала. Тем самым оно будет повышать степень привлекательности кредитования долгосрочных инвестиций по сравнению с текущими вложениями капитала. Кроме того, оно будет означать уменьшение внешних эффектов (эффектов перемещения выгод или издержек от участников рыночных сделок к прочим лицам или организациям) на основе более четкого и адекватного закрепления и защиты прав собственности и прав участников контрактных сделок: «правило собственности предполагает, что сначала права специфицируются в пользу одного из действующих лиц, а затем предоставляется возможность произвести обмен» [11, с. 354]. В результате режим бюджетных ограничений будет становиться постепенно более жестким. Стратегия оппортунистического поведения, направленная на получение выгод и преимуществ посредством несоблюдения писанных и неписанных правил (при отсутствии адекватных санкций), постепенно будет уступать место стратегии долгосрочного сотрудничества на основе твердых правил. Стратегия борьбы всех против всех за перемещение выгод и издержек в свою пользу, будучи встроенной в механизм ценообразования, ведет к инфляции, всплеск которой усиливается с появлением дополнительных доходов, поэтому появление дополнительных доходов необходимо ограничивать методами жесткой денежно-кредитной политики.

С повышением эффективности товарных и ресурсных рынков стратегия сотрудничества на основе жесткого закрепления и защиты прав собственности, прав и доходов по контрактам постепенно будет становиться приоритетной, доминирующей и сдерживать инфляционные эффекты при появлении дополнительных денежных доходов в экономике. Поэтому дополнительная денежная масса в экономике, направленная на поддержание роста, не будет создавать существенные дополнительные инфляционные эффекты и соответственно не будет нуждаться в жесткой ограничитель-

ной денежно-кредитной политике. Таким образом, Центральный банк по мере повышения эффективности товарных и ресурсных рынков сможет постепенно переходить от жесткой денежно-кредитной политики, связанной с ограничением денежной массы, к мягкой политике, основанной на радикальном снижении уровня инфляции и переходе к низким процентным ставкам. Переход к низким процентным ставкам будет означать повышение эффективности государственной политики кредитного стимулирования процессов модернизации и инновационной активности предпринимателей. Переход к долгосрочной стратегии модернизации экономики на основе управления эффективностью товарных и ресурсных рынков означает целенаправленное формирование следующих ключевых характеристик эффективности рынков:

1. Формирование у предпринимателей нулевого или положительного объективного уровня предпочтений долгосрочным инвестициям, оцениваемого по формуле (2).

2. Формирование структурного равновесия в экономике, при котором средние за ряд лет уровни доходности в разных сферах экономической деятельности (с учетом фактора риска) постепенно выравниваются [5].

3. Радикальное повышение гибкости и мобильности отдельных предприятий и отраслей экономики, выражющееся в их способности в ограниченное время и с минимальными издержками изменить структуру выпуска продукции в соответствии с изменением предпочтений покупателей. При этом нужно помнить, что «непрерывный поток инноваций делает наш мир мобильным» [3, с. 45].

4. Минимизация трансакционных издержек, в том числе в сделках внутри- и межотраслевого обмена, ускоряет и удешевляет процессы формирования трех остальных характеристик эффективных товарных и ресурсных рынков.

Формирование каждой из ключевых характеристик эффективных товарных и ресурсных рынков, в свою очередь, требует определенного инструментария, логики и тактики их создания и развития. Создание этого инструментария может быть предметом отдельного специального исследования. Осуществление стратегии модернизации помимо формирования доминирующих мотиваций предпринимателей к инвестициям требует использования движущих сил модернизации и инновационного развития: факторов спроса, предложения и конкуренции. Использование факторов развития зависит от мотиваций экономических субъектов и от институтов: «институты воздействуют на факторы производства, создавая или не создавая стимулы у массы экономических агентов к инвестициям в развитие этих факторов» [2, с. 82]. Использование факторов развития также представляет собой сложнейшую самостоятельную задачу в рамках стратегии модернизации.

Помимо внутренних возможностей стратегия модернизации должна учитывать временные ограничения и внешние обстоятельства, которые влияют на темпы модернизации. А темпы роста осуществления модернизации зависят от использования научно-технического прогресса: «темпы роста дохода на душу населения в долгосрочной перспективе сближаются с темпами технологического прогресса» [9, с. 29].

Построение экономического механизма модернизации также представляет сложнейшую самостоятельную задачу, так как ограниченный набор инструментов должен одновременно и усиливать мотивации к модернизации, и эффективно влиять на ее движущие силы, и организовывать интенсивное использование факторов производства, и учитывать внешние и внутренние ограничения.

Литература

1. *Изряднова О.И.* Структурные сдвиги в российской экономике: современный анализ динамики основных показателей. М.: Издательский дом «Дело», 2015. 112 с.
2. Институциональные ограничения экономической динамики: монография / коллектива авторов. М.: ТЕИС, 2009. 524 с.
3. *Корнаи Я.* Размышления о капитализме / пер. с венг. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. 352 с.
4. *Куракова Н.Г., Зинов В.Г., Цветкова Л.А. и др.* Национальная научно-технологическая политика «быстрого реагирования»: рекомендации для России: аналитический доклад. М.: Издательский дом «Дело», 2014. 160 с.
5. *Лаптев С.В.* Совершенствование организации отраслевых рынков как фактор модернизации экономики и развития инновационных процессов // VII Международный научно-практический форум «Инновационное развитие российской экономики». Инновации и российская экономика в контексте глобальных экономических процессов. Ч. 2. Материалы конференции / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. М., 2014. С. 22–29.
6. *Лин Д.Й.* Демистификация китайской экономики / пер. с англ. М.: Мысль, 2013. 384 с.
7. *Ослунд А.* Почему могут снизиться темпы роста в странах с развивающейся рыночной экономикой? // Экономическая политика. 2014. № 1. С. 7–34.
8. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. / Росстат. М., 2013.
9. *Хеллман Э.* Загадка экономического роста / пер. с англ. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. 240 с.
10. *Шарп У., Александр Г., Бэйли Дж.* Инвестиции / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997. 1024 с.
11. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория / 4-е изд., перераб. и доп. М.: ТЕИС, 2010. 828 с.
12. *Алексеева Ю.С.* Институциональные ловушки. URL: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66934.doc.htm.

Bibliography

1. *Izriadnova O.I.* Strukturnye sdvigi v rossijskoj jekonomike: sovremennyj analiz dinamiki osnovnyh pokazatelej. M.: Izdatel'skij dom «Delo», 2015. 112 p.
2. Institucional'nye ogranicenija jekonomiceskoy dinamiki: monografija / kollektiv autorov. M.: TEIS, 2009. 524 p.
3. *Kornai Ja.* Razmyshlenija o kapitalizme / per. s veng. M.: Izd-vo Instituta Gajdara, 2012. 352 p.
4. *Kurakova N.G., Zinov V.G., Cvetkova L.A. i dr.* Nacional'naja nauchno-tehnologicheskaja politika «bystrogo reagirovaniya»: rekomendacii dlja Rossii: analiticheskij doklad. M.: Izdatel'skij dom «Delo», 2014. 160 p.
5. *Laptev S.V.* Sovrshennstvovanie organizacii otrslevyh rynkov kak faktor modernizacii jekonomiki i razvitija innovacionnyh processov // VII Mezhdunarodnyj nauchno-prakticheskij forum «Innovacionnoe razvitiye rossijskoj jekonomiki». Innovacii i rossijskaja jekonomika v kontekste global'nyh jekonomiceskikh processov. Ch. 2.

- Materialy konferencii / Moskovskij gosudarstvennyj universitet jekonomiki, statistiki i informatiki. M., 2014. P. 22–29.
6. *Lin D.J.* Demistifikacija kitajskoj jekonomiki / per. s angl. M.: Mysl', 2013. 384 p.
 7. *Oslund A.* Pochemu mogut snizit'sja tempy rosta v stranah s razvivajushhejsja rynochnoj jekonomikoj? // Jekonomiceskaja politika. 2014. № 1. P. 7–34.
 8. Rossijskij statisticheskij ezhegodnik. 2013: Stat. sb. / Rosstat. M., 2013.
 9. *Helpman Je.* Zagadka jekonomiceskogo rosta / per. s angl. M.: Izd-vo Instituta Gajdara, 2011. 240 p.
 10. *Sharp U., Aleksander G., Bjejli Dzh.* Investicii / per. s angl. M.: INFRA-M, 1997. 1024 p.
 11. *Shastitko A.E.* Novaja institucional'naja jekonomiceskaja teoriya / 4-e izd., pererab. i dop. M.: TEIS, 2010. 828 p.
 12. *Alekseeva Ju.S.* Institucional'nye lovushki. URL: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66934.doc.htm.

УДК 332.14

ИНОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА И ВОЗРОЖДЕНИЕ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В ВОЕВОДИНЕ

С. Адžич, Н. Милошев

Университет Нови-Сад, Субботица, Сербия

E-mail: sofija.adzic@gmail.com

Ключевая идея данной статьи состоит в исследовании проблем и способов трансформации инновационной системы как способа возрождения аграрного производства в процессе подготовки Сербии и Воеводины к европейской интеграции. Дискутируемый тезис в этой работе заключается в том, что низкая эффективность инновационной системы в аграрной сфере в Воеводине, и прежде всего, выявленный макроэкономический феномен несоответствия между природными и трудовыми ресурсами, способом их организации и национальными общественно-экономическими условиями их применения. Основное внимание уделено: 1) анализу трендов технологического развития аграрного производства Европейского союза и их влиянию на структуру региональной инновационной системы, 2) определению ограничений и стандартов (норм) оптимальной структуры инновационной системы, соответствующей потребностям аграрного производства Воеводины и 3) анализу структурных особенностей инновационной системы региональной аграрной сферы.

Ключевые слова: Воеводина, аграрное производство, инновационная система, тренды технологического развития аграрного производства в Европейском союзе.

INNOVATION SYSTEM AND REVIVAL OF AGRARIAN PRODUCTION IN VOEVODYNO

S. Adžić, N. Miloshev

University of Novi Sad, Subotica, Republic of Serbia

E-mail: sofija.adzic@gmail.com

The key idea of the article is the research of the issues and ways of transformation of the innovation system as a way of revival of agrarian production in the process of preparation of Serbia and Voevodyno for the European integration. The thesis under debate is the low efficiency of the innovation system in the agrarian field in Voevodyno, and foremost, the revealed macroeconomic phenomenon of inconsistency between natural and labor resources, way of their organization and national socioeconomic terms of their application. The main focus is on: 1) the analysis of trends of technological development of agrarian production of the European Union and their influence on the structure of the regional innovation system, 2) definitions of restrictions and standards (norms) of the optimal structure of the innovation system, consistent with the needs of the agrarian production of Voevodyno and 3) the analysis of the structural features of the innovation system of the regional agrarian field.

Key words: Voevodyno, agrarian production, innovation system, trends of technological development of agrarian production in the European Union.

1. Введение

Работа посвящена исследованию ключевых проблем и способов трансформации инновационной системы как способа возрождения аграрного производства в процессе подготовки Сербии и Воеводины к европейской интеграции. В Воеводине в периоде с 1957 по 1970 г. внутренними силами с

технической помощью САД и ФАД построена сильная и действенная инновационная система, благодаря которой в 80-е гг. прошлого века достигнут самый современный технологический уровень и конкурентоспособность в сельском хозяйстве и переработке по отношению к другим европейским (сегодня бывшим социалистическим) странам. Но в начале 1980-х гг. развитие этой системы перестало производить новое знание и преобразовывать его в продукты производства и процессы, которые приносят выгоду инноватору, а новые ценности пользователю. На первый взгляд, актуальное положение в инновационной системе аграрного производства Воеводины обосновано в смысле ресурсов: количество и структура организаций системы образования и научных исследований, численность преподавателей, ученых, исследователей, опытные фермы и оборудование – достаточны и готовы к использованию, находятся в собственности государства. Между тем институциональные условия, которые поддерживают развитие этой системы, не способны обеспечить ее модернизационную роль в процессе экономической подготовки Сербии и Воеводины к европейской интеграции [12, 13]. В этом контексте, инновационной системы в аграрном производстве Воеводины, в строгом (научном) значении этого термина не существует, ибо там, где нет инноваций (которые приносят пользу инноватору, а новые ценности пользователю), нет и инновационной системы. Отсутствие данной системы объясняет отставание в развитии аграрного производства Воеводины.

В научном смысле структура инновационной системы: 1) организационно-функциональная дистрибуция инновационного потенциала, 2) правила определения программ для развития и валоризации инноваций и аллокации необходимых ресурсов, 3) критерии, на основе которых определяются внутренние отношения и поведения в инновационной системе и 4) система ценности и основа правил для разработки программ, мер инновационной политики и результатов внедрения инноваций. В этом контексте оптимальную структуру региональной инновационной системы можно определить на основе возможности осуществления необходимого технологического развития аграрного производства в Воеводине в течение следующих 10–15 лет с целью его реальной интеграции в ЕС. В этом смысле проекция целей и динамики трансформации региональной промышленности в рыночно ориентированную производственную систему можно определить как стандарт (норма) для структуры инновационной системы. С другой стороны, вероятное положение основных атрибутов аграрной сферы Воеводины и ее внешнего и внутреннего окружения определяет ограничения, которые необходимо учитывать при формировании инновационной системы, учитывая результаты научных исследований о природе инновационных процессов в Европейском союзе и связях между структурой инновационной системы и ее влиянием на экономическое развитие. Поскольку в статье речь пойдет о будущем со многими неизвестным, прогнозируемые результаты в этой работе – главное условие.

Статья состоит из введения, трех разделов и вывода. В первом разделе акцент сделан на трендах технологического развития в аграрной промышленности Европейского союза и их влиянии на структуру региональной инвестиционной системы. Вторая часть посвящена проблеме определения

ограничений и стандартов (нормы) для оптимальной структуры инновационной системы с целью возрождения аграрного производства Воеводины. В третьем разделе рассмотрены свойства инновационной системы и необходимые изменения в ее функционировании для эффективной расширенной репродукции потенциала региональной аграрной промышленности.

2. Технологическое развитие в аграрном производстве Европейского союза и ее последствия на инновационную систему в Воеводине

Центральная проблема этого раздела – оценка того, как технологическое развитие в Европейском союзе [7, 9, 10, 14] влияет на потенциал аграрного производства Воеводины. Основное предположение состоит в том, что развитие аграрного производства в Европейском союзе направлено по известной глобальной технологической траектории. А именно, что развитие будет продолжаться по технологии, которая, с одной стороны, в значительной степени зависит от природных ресурсов и квалифицированной рабочей силы, с другой – уменьшает зависимость от природных богатств, одновременно повышая качество жизни. При этом могут отождествляться следующие ключевые тренды в аграрной промышленности [4, 5, 11].

1. Технологическое развитие продолжает играть основную роль в трансформации аграрной промышленности в странах – членах Европейского союза. Самую большую роль имеют и будут иметь в следующие 10–15 лет интенсивная механизация фермерского производства, применение биотехнологий и информационных технологий. Производство типичной фермы станет все более интенсивным, будут усиливаться связи с аграрной промышленностью и уменьшаться роль ручного труда. Основные проблемы, которые стоят перед Воеводиной, состоят в том, что нужно найти решения перехода с традиционного производства, основанного на природных, материальных и человеческих (ручной труд) ресурсах, на производство, в котором доминирует информационная составляющая.

2. В долгосрочном периоде производство продуктов питания в Европейском союзе будет расти довольно медленно, кроме случаев климатических сбоев и их влияния на производство сельскохозяйственного сырья. Это приведет к дальнейшей сегментации рынка продуктов питания, поскольку большее внимание будет уделяться здоровому питанию. В результате будут развиваться технологии производства высококачественной, экологически чистой и здоровой пищи. Продолжатся тренды динамического увеличения консервированной пищи, интенсивного развития новых технологий производства продуктов питания, уменьшения употребления химических удобрений и средств защиты, синтетических добавок, улучшителей вкуса и цвета, с одной стороны, и роста употребления природных или биотехнологически полученных удобрений, средств для защиты, добавок – с другой. Основная импликация этих технологий следует из потребности развития новых организационных форм в аграрном производстве и производственной инфраструктуре, что будет иметь три экономических последствия. Во-первых, повышение расходов производства вследствие применений новых и дорогих технологий будет уменьшать совокупный доход от производства

продуктов питания. Это особенно актуально для производителей сырья, к которым относятся и сельхозпроизводители Воеводины. Во-вторых, применение экологически чистых технологий создает угрозу при вступлении Сербии и Воеводины на европейский рынок из-за очень слабой организованности аграрной промышленности и низкой внутренней инвестиционной способности. И, наконец, рост импорта высококачественных, экологически чистых, диетических продуктов питания (так как в процессе социально-экономического перераспределения в границах Сербии и Воеводины в прошлые 10 лет был создан соответствующий спрос).

3. В краткосрочном периоде следует ожидать введения непреодолимых рыночных барьеров по качеству продуктов питания в ЕС. Во всяком случае, все европейские страны, включая Сербию и Воеводину, сталкиваются с проблемой технологической модернизации агропромышленного комплекса, решение которой обеспечит как внешнюю, так и внутреннюю конкурентоспособность при повышении стоимости используемых ресурсов.

4. Будет продолжаться глобальный и европейский тренд уменьшения занятости рабочей силы в аграрном производстве, прежде всего, из-за развития и применения новых технологий. Специфичность этой проблемы для Сербии и Воеводины состоит в том, что в течение последних двух десятилетий произошла радикальная deinдустириализация, в результате которой уровень безработицы в 2012 г. снизился на 4,5 % от трудоспособного населения. По оценкам приблизительно одна треть трудоспособного населения Воеводины не имеет постоянной занятости в какой-то определенной профессии (конкурентных знаний и навыков на рынке труда – примечание автора), значительная часть трудоспособного населения занята производством в качестве мелких аграрных предпринимателей (без уплаты налогов и социального страхования жизни и здоровья), которые взяли на себя организацию первичного сельскохозяйственного производства в Воеводине.

Кроме этих внешних воздействий на технологическое развитие аграрной промышленности в Воеводине следует вывести некоторые ключевые внутренние проблемы, для которых необходимо найти соответствующие решения на основе развития новых технологий и форм организации труда.

1. Обоснование специфичных организационных и технологических изменений (в форме производственных, организационных и технологических инноваций) для решения проблем:

- низкой стоимости основных ресурсов (земли, труда и капитала),
- деградации земли, исчерпания ресурсов и загрязнения окружающей среды в последние 20 лет,
- защиты от контаминации сырья,
- сохранения нативных свойств сырья [4–6]. Поэтому одной из ключевых задач инновационной системы выступаетнейтрализация последствий неэффективного использования ресурсов в Воеводине, которое приводит к постоянному росту расходов, что наряду с низкими ценами на продукты переработки приближается или превышает рыночные цены на внутреннем и европейском рынке.

2. Последствия вступления Сербии и Воеводины в ЕС. Несомненно, включение в процесс европейской интеграции создает шансы для роста экспорта (по более высоким ценам) тех продуктов питания из Воеводины,

которые могут лучше удовлетворить потребности в продуктах: уникальных, натуральных, диетических, для здоровья. Таких сегментов продуктов питания до настоящего времени не сформировано, но это возможно сделать в Воеводине. Появление этих сегментов возможно только в результате проведения протекционистской экспортной политики, что достижимо при осуществлении производственных, организационных, технологических инноваций.

3. Усовершенствование существующих и применение новых высоких технологий. Аграрное производство в ЕС представляет собой совокупность самостоятельных отдельных производителей; их временных объединений; мультинациональных корпораций и международных предприятий; государственных предприятий.

Таким образом, несмотря на конкурентные преимущества производителей продуктов питания ЕС, развитие аграрного производства Воеводины имеет возможности для осуществления экспорта на основе применения ресурсосберегающих технологий.

3. Рамки и стандарты оптимальной структуры инновационной системы для развития агропромышленных предприятий в Воеводине

Существуют различные сценарии развития инновационной системы: желаемый, прорывной, нормативный, ожидаемый, прогнозируемый. В статье рассматривается первый вариант развития, соответствующие ему цели, задачи, пути достижения и осуществления необходимых изменений в аграрной промышленности в ближайшие 10–15 лет. Отсталость и неэффективность существующего аграрного производства в Воеводине очевидны. Для изменения этой ситуации необходимо формирование инновационной системы. Отсюда следует, что для модернизации аграрного производства нужно разработать инновационные стандарты развития. В этом контексте целесообразно определить основные параметры аграрного производства Воеводины, которые соответствуют либо не соответствуют требованиям инновационной системы:

– В Воеводине отсутствуют ресурсные преимущества, достаточные для адекватного технологического, предпринимательского и организационного развития аграрного производства.

– Модернизация организационной, технологической, предпринимательской структуры аграрного производства Воеводины будет осуществляться в два этапа. В течение первого этапа подготовки к европейской интеграции следует интенсифицировать использование инновационных потенциалов, чтобы обеспечить переход ко второму этапу. На втором этапе необходимо, прежде всего, стимулировать инвестирование в современное оборудование и инфраструктуру в соответствии с высокими европейскими и мировыми стандартами.

– На формирование рыночной экономики в аграрной сфере оказывают существенное влияние процессы рыночной трансформации национальной экономики. К сожалению, и после 21 года реставрации капитализма и 11 лет реформ Сербия и Воеводина далеки от рыночного типа хозяйства. Клю-

чевой причиной медленного развития рыночных отношений в сельском хозяйстве Сербии и Воеводины после реставрации капитализма (с 1990-х до конца 2000 г.) стала теневая экономика и криминальность бизнеса. После радикальных политических изменений в конце 2000 г. легализовались основные субъекты бизнеса, завершился «передел» собственности, что затруднило вход на рынок для остальных участников. Влияние мирового экономического кризиса на Сербию и Воеводину показало, что амнистированные основные субъекты теневой и криминальной экономики и мелкого бизнеса не способны осуществлять основную предпринимательскую миссию – через реализацию личного интереса достигается прогресс общества. Ключевыми последствиями этого стали низкий уровень институциональных преобразований и краткосрочный горизонт инвестирования, которые особенно повлияли на процесс расширенного воспроизводства в аграрном секторе. В результате Сербия и Воеводина вместо приближения к экономическим стандартам ЕС остались на месте при сохранении проблем социальной стабильности.

– Современное развитие аграрного производства возможно в условиях инновационной экономики (в следующем разделе будет доказано, что без этого невозможно развитие рыночной аграрной экономики в Воеводине).

– В течение следующего десятилетия Сербия станет полноправным членом ЕС. Это предполагает проведение модернизационных реформ в АПК Воеводины в короткие сроки, что будет способствовать преодолению барьеров вхождения товаров на европейские рынки.

– Развитие аграрного производства в странах ЕС в последующие 10–15 лет продолжится по описанной мировой технологической траектории, которая подробнее рассмотрена выше.

АПК Воеводины должен занять свое место в инвестиционном процессе инновационной системы в аграрной сфере Европейского союза. В этой связи следует выделить два ключевых момента.

Первый и основной – специфические инновации базируются на знании, а не на свободном обмене информации. Это заставляет отказаться от заблуждения, что инновационная система представляет собой общественно-экономическую структуру, которая, с одной стороны, самостоятельно производит и аккумулирует знания, а с другой – хозяйствственные субъекты, в данном случае в аграрном производстве свободно и без затрат получают эти знания. Коммерциализация инноваций (новых продуктов, новых или лучших производственных, логистических, маркетинговых, сервисных и организационных практик) вызвана экономической необходимостью, которая мотивирует производителя внедрять научные разработки, результаты применения которых способны компенсировать затраты на создание и рыночное продвижение новаций. Но этого условия недостаточно. Важно и наличие технологической возможности внедрения востребованной инновации, специфичных знаний и навыков конкретного производителя. Таким образом, ключевая цель стратегии возрождения конкурентоспособного аграрного производства в Воеводине – это развитие новой информационной инфраструктуры, обеспечивающей условия для внедрения инноваций.

Второй момент. Существуют серьезные ограничения на получение доступа к инновациям из внешнего мира. Значительные расходы на трансферт

инноваций, сложности в коммуникациях между участниками инновационного процесса, ошибочное понимание технологической и экономической сущности инновации связаны с высоким риском для предпринимателей. Но правильное понимание всех этих проблем позволяет сформировать необходимую инфраструктуру для создания и диффузии инноваций таким образом, чтобы хотя бы каждая третья коммерциализируемая инновация принесла доход (1:3).

Итак, государственная политика регулирования инновационной деятельности в АПК Воеводины должна быть направлена на организацию функционирования инновационной системы на принципах самовоспроизведения.

4. Структурные характеристики и необходимые изменения в инновационной системе в Воеводине

Несомненно, что определение структуры и способа функционирования инновационной системы с целью повышения конкурентоспособности аграрного производства в Воеводине и приближения к европейским критериям открытого рынка представляет комплексную и сложную проблему. Оживление конкурентных процессов, хозяйственных субъектов в аграрном производстве Воеводины в начале сводится к процессу глобальной коммерционализации путем ценовой и неценовой конкурентности на основе динамического создания и развития:

1) экономически самостоятельных сельских хозяйств, объединенных в кластерные специализированные структуры по производству экологически чистой продукции (пшеницы, кукурузы, сахара, масла, биодизельного топлива, молока, мяса свинины, говядины, домашней птицы), технологиями, обеспечивающими эффективность производства в условиях неготовности к отказу от уже сформированных потребностей, к принятию новых моделей потребления продуктов питания, с одной стороны, и протекционистски ориентированных аграрных политик во внешнем окружении – с другой;

2) соответствующей рыночной инфраструктуры и специализированного торгового и финансового капитала по финансированию производства продуктов питания для экспорта, сопровождения проектов для возрождения, модернизации действующей и создания новой инновационной инфраструктуры [1, 3].

При рассмотрении проблем структурных особенностей и необходимых изменений в инновационной системе и их влияния на динамику и структуру аграрного производства в Воеводине следует учитывать специфичные национальные факторы, которые осложняют эту задачу. Неясные цели трансформации аграрного производства в Сербии, результатами которой стало практическое разрушение всех существовавших крупных агропромышленных систем в Воеводине. Это феномен неэкономического подхода к формированию моделей развития производства, переработки, маркетинга и реализации продуктов питания. Если исключить события периода 1945–1950 гг., последствия которых стали объективные разрушения промышленного и аграрного потенциала во Второй мировой войне и продуктивного кризиса после войны, период реализации социалистической кон-

цепции обеспечения развития тяжелой промышленности за счет сельского хозяйства, которая де-факто сохранялась до 1952 г., то этот феномен стал очевидным в конце 70-х гг. прошлого века, когда резко сократился экспорт продуктов питания, в котором Воеводина занимала лидирующую позицию, поскольку в период с 1957 по 1960 г. аграрное производство Воеводины развивалось довольно быстрыми темпами. Начальным импульсом послужило развитие национального производства мяса и мясных продуктов для рынков Европейских стран, связанное с проведением национальной аграрной политики, так же как в Аргентине, Австрии и некоторых других странах.

Неэффективность инновационной системы в аграрном производстве Воеводины как установленный макроэкономический феномен объясняется несогласованностью между наличием природных и человеческих ресурсов и способом их организации в национальных общественно-экономических условиях. Поэтому необходимость структурных изменений инновационной системы с целью возрождения аграрного производства Воеводины нужно рассматривать, прежде всего, как проект, чья основная цель – создание процесса кооперативной координации и государственных решений на макроуровне и на микроуровне – внедрение технологических, организационных и других инноваций.

В этом контексте, если учитывать приведенные ограничения и стандарты (нормы), выделенные в рамках третьего раздела, можно определить пять ключевых изменений, которые необходимы для создания оптимальной структуры инновационной системы с целью интеграции Воеводины в европейское окружение.

1. Реаллокация инновационных потенциалов. Это самая сложная задача. Исследовательский потенциал университета в Нови-Сад достаточно высок, а самостоятельные институты специализируются на тех технологических направлениях в сфере образования, которые не привлекательны с точки зрения рынка, но долгосрочно необходимы. В контексте комплексного разрушения инновационного потенциала производственных предприятий в последние десятилетия начальный импульс его возрождения могут дать только институты, которые большую часть своей исследовательской деятельности связывают с производством, а именно трансформацией в высокотехнологические предприятия. Нейтрализация диспропорций, вызванных спонтанной конвергенцией, смысл которой заключается в дополнении структуры инновационной системы разными консультационными, информационными и другими микроорганизациями, которые бы активно работали на установлении и развитии связей между участниками системы. Эти микроорганизации целесообразно развивать в рамках университета в Нови-Сад, который освоил процесс спонтанной трансформации в высокотехнологические предприятия.

2. Изменения в системе планирования инноваций. В рыночной системе производственные и торговые предприятия самостоятельно принимают решения об определении и имплементации программ генерирования и внедрения инноваций. Объективная краткосрочность таких программ не обеспечивает формирование программ на долгий срок. Долгосрочные исследовательские программы должны быть разработаны региональными исследовательскими институтами и региональными государственными ор-

ганами и хозяйственными ассоциациями на основе мировых тенденций научного, технологического и структурного развития. Основные цели этих программ – создание новых баз знаний и их трансферт в новые организационные формы, технологии, производственные процессы и продукты с целью повышения конкурентоспособности и компетентности на долгий срок. Эти программы должны быть интенсивно связаны с международными исследованиями. Вполне вероятно критически переосмыслить и использовать модель трансформации аграрного производства Воеводины второй половины 60-х гг. прошлого века и найти новые креативные решения для ее имплементации в современных условиях.

3. Формирование новой модели отношений в инновационной системе, которое непосредственно связано с проблемой планирования. Данный процесс целесообразно регулировать согласно критериям производственной и инновационной стратегии развития аграрного производства. Исходя из рыночных условий, производители лучше определят критерии своей деятельности, связанные с внедрением инноваций. А разработку критериев базовых новаций и связанных с этим процессом исследований следует регулировать государственными органами и организациями, которые участвуют в их (ко)финансировании, учитывая международную практику.

4. Реструктуризация системы финансирования инновационной системы. В соответствии со 2-м и 3-м параметрами (планирование инноваций и формирование новой модели отношений в инновационной системе) ресурсы для финансирования инновационных следует структурировать на основе целевого назначения. Инновации, которые возникают как отклик на потребности рынка, должны финансировать исключительно производители. Финансирование исследований – новые знания и фундаментальные исследования – должны соотноситься с экономическими возможностями региона и соответствовать европейскому и мировому уровню. И в одном, и другом случае необходимы решения, которые обеспечат минимальные риски «погони» за инновациями и диффузий чужих результатов (в форме новых организационных форм, технологий, процессов и продуктов). Научная рекомендация состоит в создании вначале рискованных фондов частных капиталов и лишь только затем специализированных региональных фондов или программ.

5. Повышение эффективности моделей для генерирования инноваций. Генерирование инноваций, востребованных рынком, имеет ex-ante природу, ибо они определяют маркетинговые, производственные, коммерческие или технические критерии. Конечный результат (новый продукт или процесс) проверит рынок через повышение экономической эффективности (выгоды) и увеличение рыночной доли. Для фундаментальных исследований необходима качественная экспертиза международным научным сообществом (объявление результатов в международных научных журналах, индексы цитирования и т.п.). Решение сложных проблем требует стратегических проектов. Для этих целей в Европейском союзе разработаны специальные программы, созданы качественные процедуры и обеспечена экспертная поддержка. Объективная ex-ante эволюция инноваций дает возможность (с точки зрения затрат времени) обобщения инноваций как их ex-post эволюцию.

Проведенный анализ проблем аграрного производства в Воеводине указывает на необходимость перехода от спонтанного развития к контролируемому изменению пяти параметров структуры инновационной системы (реаллокация инновационных потенциалов, изменение в системе планирования инноваций, формирование новой модели отношений в инновационной системе, реструктуризация системы финансирования инновационной системы, повышение эффективности моделей для генерирования инноваций), что позволило бы при условии достаточного финансирования в течение следующих 10–15 лет осуществить реальную интеграцию регионального аграрного производства в рынок ЕС. Однако этим не исчерпываются все требования к изменениям параметров инновационной системы. Считаем возможным добавить еще три: 1) решение проблем быстрого старения инноваций и неэффективности воспроизведения инновационной популяции, 2) проблема экспортного трансфера инноваций и 3) проблема повышения уровня безработицы и разрушения человеческого капитала как результат внедрения инноваций.

5. Заключение

Как показало исследование, ключевой задачей инновационной системы выступает нейтрализация последствий неэффективного использования ресурсов в Воеводине, которое приводит к постоянному росту расходов и делает продукцию аграрного производства неконкурентоспособной на внутреннем и европейском рынках. Вместе с тем можно сделать три вывода, которые представляют основу для дальнейшего исследования.

1. Представленная концепция развития инновационной системы как фактора возрождения аграрного производства Воеводины основывается на системной интеграции парадигм: кооперативное сотрудничество, которое базируется на массовой и большей частью неформальной коммуникации между мелкими хозяйственными субъектами, которые обеспечивают разделение труда и специализацию на основе информации, обмена опытом, необходимых для современного, экономически эффективного производства.

2. Основные задачи инновационной системы состоят в инициировании: 1) реструктуризации производственной, технологической, организационной и кадровой структуры аграрного производства, 2) модернизации рыночной инфраструктуры и специализированного торгового и финансового капитала, 3) изучения влияния дистрибутивно-ориентированных коалиций и их замещения кластерными специализированными структурами по производству экологически чистой продукции (пшеницы, кукурузы, сахара, масла, биодизельного топлива, молока, мяса свинины, говядины, домашней птицы).

3. Операционализация конкретного содержания стратегии структурного приспособления инновационной системы с целью возрождения аграрного производства в Воеводине предполагает разработку проектов кооперации институтов и высокотехнологичных предприятий; создание новых моделей развития инноваций в университетах, институтах и производственных предприятиях; повышение эффективности моделей для генерирования инноваций. В этом контексте основное внимание следует уделять интенсификации

процессов модернизации инфраструктуры для обеспечения потребностей эффективного аграрного производства в соответствии с наилучшими европейскими практиками; поддержке производственного предпринимательства через разные формы сотрудничества государственного и частного секторов; восстановлению и модернизации транспортной инфраструктуры с комплексом макрологистических баз, обеспечивающих экспорт продуктов питания.

Литература

1. *Adžić S.* Novi pregledi na ulogu države u formulusanju i realizaciji agrarane politike // Ekonomika poljoprivrede. 1992. № 5-6. P. 93–103.
2. *Adžić S.* Revitalizacija stočarstva i makroekonomске politike // Agroekonomika. 2003a. № 32. P. 163–166.
3. *Adžić S.* Javna regulacija i unapredjenje izvoza u agrokompleksu-kontroverze, ograničenja i rešenja // Ekonomski anali, Tematski broj. 2003b. Septembar. P. 220–233.
4. *Adžić S.* Strategy of Enhancing of Competitiveness of the Agro-industrial Complex of Vojvodina – Controversies, Limitations, Solutions // Journal of Central European Agriculture. 2008a. № 3. P. 482–493.
5. *Adžić S.* Kako završiti tranziciju u agro-industrijskom kompleksu? – Studija slučaja za Vojvodinu // Tranzicija. 2008b. № 19-20. P. 21–48.
6. *Adžić S. and Adžić J.* Global Economic Crisis at Agro-Food Industries- Case Study for Vojvodina / VII International Pensa Conference: Economic Crisis: Food, Fiber and Bioenergy Chains. São Paulo (Brazil), November 26–28. 2009.
7. *Buckwell A. et al.* Feasibility of an Agricultural Strategy to Prepare the Countries of Central and Eastern Europe for EU Assesment. London: PHARE- study, 1994.
8. *Cook P.* From biotechnology clusters to bioscience megacentres: related variety and economic geography // Handbook of research on innovation and Clusters. 2009. P. 411–429.
9. *Gellynk X., Verbeke W., Viaene J.* Food processing // Trend and Policy issues, 2003. P. 85–110.
10. *Lawler K., Lee K-P.* Trend and Policy issues. 2003. P. 111–140.
11. *Matejić V.* Istraživački sistem i naučno-tehnološki razvoja u Jugoslaviji, 2002. P. 374–387.
12. *Matejić V.* Razvoj Srbije zasnovan na znanju: pomodna priča ili stvarna mogućnost. Septembar 8–11. 2008. P. 32–40.
13. *Matejić V.* Inovacioni sistem i efektivnost istraživačkog sistema Srbije, Avgust 30–Septembar 2. 2009. P. 6–13.
14. *Matthews A.* Agriculture // Trend and Policy issues. 2003. P. 26–64.
15. Studija. Agrarni program: Osnove razvoje sela, poljoprivrede i prehrambene industrije Autonomne pokrajine Vojvodine. Novi Sad: Izvršno veće AP Vojvodine, 2001.

Bibliography

1. *Adžić S.* Novi pregledi na ulogu države u formulusanju i realizaciji agrarane politike // Ekonomika poljoprivrede. 1992. № 5-6. P. 93–103.
2. *Adžić S.* Revitalizacija stočarstva i makroekonomске politike // Agroekonomika. 2003a. № 32. P. 163–166.
3. *Adžić S.* Javna regulacija i unapređenje izvoza u agrokompleksu-kontroverze, ograničenja i rešenja // Ekonomski anali, Tematski broj. 2003b. Septembar. P. 220–233.
4. *Adžić S.* Strategy of Enhancing of Competitiveness of the Agro-industrial Complex of Vojvodina – Controversies, Limitations, Solutions // Journal of Central European Agriculture. 2008a. № 3. P. 482–493.

5. *Adžić S.* Kako završiti tranziciju u agro-industrijskom kompleksu? – Studija slučaja za Vojvodinu // Tranzicija. 2008b. № 19-20. P. 21–48.
6. *Adžić S. and Adžić J.* Global Economic Crisis at Agro-Food Industries- Case Study for Vojvodina / VII International Pensa Conference: Economic Crisis: Food, Fiber and Bioenetyl Chains. Sao Paolo (Brazil), November 26–28. 2009.
7. *Buckwell A. et al.* Featibility of an Agricultural Strategy to Preparate the Countriesof Centralan d Eastern Europe for EU Assesin. London: PHARE- study, 1994.
8. *Cook P.* From biotehnologu cluters to bioscience megacentres: related variety and economic geography // Handbook of research on innovation and Cluters. 2009. P. 411–429.
9. *Gellynk X., Verbeke W., Viaene J.* Food processing // Trend and Policy issues, 2003. P. 85–110.
10. *Lawler K., Lee K-P.* Trend and Policy issues. 2003. P. 111–140.
11. *Matejić V.* Istraživački sistem i naučno-tehnološki razvoja u Jugoslaviji, 2002. P. 374–387.
12. *Matejić V.* Razvoj Srbije zasnovan na znanju: pomodna priča ili stvarna mogućnot. Septembar 8–11. 2008. P. 32–40.
13. *Matejić V.* Inovacioni sistem i efektivnost istraživačkog sistema Srbije, Avgust 30–Septembar 2. 2009. P. 6–13.
14. *Matthews A.* Agriculture // Trend and Policy issues. 2003. P. 26–64.
15. Studija. Agrarni program: Osnove razvoje sela, poljoprivrede i rpehrambene indutriije Autonomne pokrajine Vojvodine. Novi Sad: Izvršno veće AP Vojvodine, 2001.

УДК 332.1

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Т.В. Сумская

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН
E-mail: stv@ieie.nsc.ru

В работе выявлены условия формирования финансовой базы местного самоуправления, предложена методика анализа структуры, устойчивости бюджетов и эффективности субфедеральной бюджетной политики, расчеты по которой проведены на материалах Новосибирской области за период 2006–2013 гг. Проведена оценка структуры местных бюджетов Новосибирской области, выполнен расчет характеристик неоднородности бюджетных показателей до и после выделения средств из областного бюджета. Проанализирована зависимость между безвозмездными перечислениями и полученными доходами, оценен предельный эффект увеличения налогов, поступающих в местные бюджеты с помощью методов регрессионного анализа. Для оценки того, насколько качественно действующая система межбюджетных отношений справляется со своими функциями, в частности с выравниванием дифференциации бюджетной обеспеченности муниципалитетов и стимулированием муниципальных образований к укреплению собственной доходной базы, использовано ранжирование муниципалитетов по показателям полученных и располагаемых бюджетных доходов. При этом особый интерес представляет изменение рангов муниципальных образований в процессе межбюджетного регулирования, т.е. то, насколько эти ранги меняются после получения территориями межбюджетных трансфертов. Данное изменение оценивалось с помощью расчета коэффициентов корреляции Спирмена и Кендалла. Кроме того, предложен инструментарий бюджетных коэффициентов для диагностики структуры и устойчивости местных бюджетов. Обоснована необходимость использования данного инструментария в анализе бюджетной политики субфедерального уровня. Выявлены особенности формирования доходов и структуры расходов бюджетов муниципальных образований Новосибирской области с использованием предложенного инструментария.

Ключевые слова: органы местного самоуправления, местный бюджет, налоговые и неналоговые доходы местного бюджета, выравнивание дифференциации бюджетной обеспеченности, субфедеральная бюджетная политика.

ASSESSMENT MAIN DIRECTIONS OF BUDGET POLICY ON SUB-NATIONAL LEVEL

T.V. Sumskaya

Institute of Economics and Industrial Engineering
of the Siberian Branch of the RAS
E-mail: stv@ieie.nsc.ru

In this paper we identify the conditions of formation of the financial base of local self-government, the technique of analysis of the structure, stability of budgets and efficiency of sub-federal budget policy, calculations are carried out on materials of Novosibirsk oblast for the period 2006–2013 years. The structure of local budgets of Novosibirsk oblast is evaluated, the characteristics of heterogeneity of budget indicators before and after the transfer of funds from the regional budget are calculated. The dependence between transfers and tax and nontax revenues is analyzed; marginal effect of increasing the taxes paid

to local budgets is calculated. In addition, the budget coefficients tools for the diagnosis of the structure and stability of local budgets is proposed. The necessity of using this tool in the analysis of fiscal policy sub-federal level is justified. The features of revenues and expenditures structure of the budgets of municipalities of the Novosibirsk oblast is identified using the proposed tool.

Key words: local self-government, local budget, tax and non-tax revenues of the local budget, equalization of budgetary provision's differentiation, sub-federal budget policy.

Бюджетная политика является не только необходимым финансовым рычагом управления на всех уровнях власти, но и обязательным условием формирования единого экономического пространства, преодоления чрезмерных различий в уровне социально-экономического развития регионов и муниципальных образований. На уровне региона значимость бюджета определяется в первую очередь его возможностями финансировать развитие социальной сферы и инфраструктурное обустройство территории, стимулировать производственную деятельность, обеспечивать относительную экономическую самостоятельность региональной хозяйственной системы. Таким образом, бюджет является важнейшей формой прямого воздействия органов управления на происходящие на территории процессы. Территориальный бюджет – основной источник финансирования текущих затрат регионального хозяйства и социальной сферы. Он играет первостепенную роль в финансировании экономических и социальных целевых программ, инвестиционных проектов. Важная форма воздействия территориального бюджета – размещение на предприятиях региона заказов для общерегиональных нужд, а также предоставление субвенций отдельным предприятиям. Бюджет служит определенным мультиликатором поступления на территорию других (небюджетных) ресурсов. Здесь можно выделить долевое финансирование, косвенное мультиликативное воздействие, вложения в территориальную инфраструктуру, влекущие за собой увеличение притока финансовых ресурсов на территорию. Основу бюджетной политики в любой стране с федеративным государственным устройством составляет отложенная система межбюджетных отношений.

Практику ведения государственных финансов в государстве с несколькими бюджетными уровнями принято называть бюджетным федерализмом. Существует несколько моделей бюджетного федерализма, в основе которых лежит принцип децентрализации. Он находит отражение в форме государственного устройства; в структуре федерального, регионального и муниципального права; в схемах разграничения предметов ведения и полномочий между органами власти разных уровней и в построении единых, но многоуровневых бюджетно-налоговых систем. На современном этапе можно выделить следующие моменты, представляющие интерес для России [5, 6, 8, 13]:

- четкое разграничение бюджетных полномочий, относительная самостоятельность региональных и местных властей при условии ориентации на общегосударственные нормативы, отсутствие полномочий нижестоящих уровней, не обеспеченных соответствующими финансовыми ресурсами;
- распределение источников доходов должно осуществляться с учетом общего объема нормативных расходов властей территорий и их налогового потенциала;

- финансовая помощь территориям должна предоставляться с учетом нормативных расходов и налогового потенциала регионов;
- субъекты Федерации и муниципалитеты должны каждый располагать, по крайней мере, одним крупным налогом, который полностью находится в их распоряжении;
- ряд федеральных налогов (например, налог на прибыль и подоходный) следовало бы разделить между уровнями бюджетной системы с использованием либо метода достраивания ставок, либо стабильных нормативов;
- ряд косвенных федеральных налогов (например, НДС, акцизы) целесообразно зачислять в федеральный бюджет с последующим частичным перераспределением между территориями в рамках установленных схем выравнивания;
- бюджетная политика всех субъектов Федерации должна базироваться на единых принципах межбюджетных отношений;
- федеральные законы должны гарантировать финансовую самостоятельность местных органов власти.

Развитие межбюджетных отношений в России в последние годы идет в направлении усиления формализации процесса распределения федеральной финансовой помощи, а также стремления к устранению асимметрии в бюджетном статусе субъектов межбюджетных отношений различного уровня. При этом пока не удалось достигнуть необходимой жесткости бюджетных ограничений для властей субъектов Федерации, установить контроль за эффективностью использования ресурсов на региональном уровне, а также добиться необходимого роста формализации межбюджетных отношений.

В РФ порядок бюджетно-налогового регулирования чрезмерно централизован, в силу чего многие муниципальные образования (МО) не могут самостоятельно и устойчиво функционировать, так как в своем бюджете имеют менее 20 % налоговых и неналоговых доходов, недостаточно используется налогообложение на землю и другие ресурсы. Опережающее сокращение доли доходов местных бюджетов в консолидированном бюджете Федерации при росте доли их расходов приводит к опережающему сокращению капитальных расходов по отношению к текущим и, как следствие, недофинансированию инвестиционных расходов. Снятие этих проблем невозможно без укрепления собственной доходной базы местных бюджетов.

Российские муниципальные образования заметно отличаются как по уровню фактических налоговых доходов, так и по налоговому потенциалу. Органы местного самоуправления (МСУ) административных центров субъектов Федерации, как правило, имеют бюджеты, сопоставимые по размерам с бюджетами собственно субъектов Федерации. В качестве объекта исследования выбрана Новосибирская область, которая относится к данной группе субъектов РФ.

Основными доходными статьями местных бюджетов являются налоговые, неналоговые и безвозмездные поступления. Причем устойчивой основой доходной базы бюджетов органов МСУ можно считать только налоговые доходы, связанные с экономическим потенциалом данной территории. Большая часть неналоговых доходов является либо временной, либо нестаци-

бильной. Кроме того, в структуре доходов местных бюджетов, помимо налоговых, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений, выделялись еще доходы от предпринимательской деятельности. Их доля в совокупных доходах муниципальных образований области в среднем составляла в 2006–2011 гг. 1–2 %, в 2012 г. она сократилась до 0,5 %.

Для оценки уровня самостоятельности бюджетов органов МСУ было проанализировано распределение доли полученных (налоговых и неналоговых) доходов в совокупном доходе местных бюджетов области за период 2006–2013 гг¹. Результаты расчетов представлены в табл. 1.

Таблица 1
Распределение муниципальных образований Новосибирской области по доле полученных доходов

Интервал доли полученных доходов, %	Количество муниципальных районов и городских округов, попавших в группу							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
0–10	9	17	12	9	13	14	14	17
10–20	18	10	10	13	12	11	11	11
20–30	3	5	7	5	4	5	4	2
30–40	3	1	3	5	3	2	1	1
40–50	0	1	1	0	1	0	3	1
50–60	1	0	1	2	1	0	0	2
60–70	0	1	1	1	1	2	2	0
70–80	1	0	0	0	0	1	0	0
Свыше 80	0	0	0	0	0	0	0	1

Как видно, доля полученных доходов для большей части МО Новосибирской области находилась в 2006–2013 гг. в пределах 20 %, причем более чем для трети муниципальных образований в 2007, 2008, 2010–2013 гг., т.е. за шесть лет из рассматриваемого восьмилетнего периода, доля налоговых и неналоговых доходов составляла менее 10 %. Таким образом, ситуация ухудшилась по сравнению с концом 90-х – началом 2000-х гг., когда доля данного вида доходов для большинства муниципальных образований Новосибирской области была в пределах 20–40 % [10].

Обращает на себя внимание тот факт, что за рассмотренный период времени в Новосибирской области доля полученных доходов была более 30 % для очень незначительного числа муниципалитетов: 3 – в 2007 г., 5 – в 2006, 2011 и 2013 гг., 6 – в 2008, 2010 и 2012 гг., 8 – в 2009 г. Это объясняется тем, что основная масса муниципальных образований Новосибирской области (за исключением ряда городских округов) имеет сельскохозяйственную специализацию. Свыше 50 % налоговые и неналоговые доходы в течение всего рассмотренного периода были только в г. Новосибирске. В 2006, 2008–2013 гг. более половины бюджетных доходов составляли полученные доходы еще и в г. Обь. В 2009, 2011 и 2013 гг. к данной категории муниципалитетов относился и наукоград Кольцово.

¹ Анализ проводился на основе данных по административным районам (30) и городским округам (5) Новосибирской области.

Одним из недостатков системы межбюджетных отношений на уровне субъектов Федерации является высокая степень централизации доходов бюджетной системы субфедерального уровня, перекос в пользу средств бюджетного регулирования в структуре муниципальных доходов. Для проверки данного утверждения рассмотрим распределение доли безвозмездных перечислений в общих доходах муниципалитетов Новосибирской области (табл. 2).

Таблица 2

Распределение муниципальных образований Новосибирской области по доле безвозмездных перечислений в бюджетах

Интервал доли безвозмездных перечислений, %	Количество муниципальных районов и городских округов, попавших в группу							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
0–20	0	0	0	0	0	0	0	1
20–30	1	0	0	0	0	1	1	0
30–40	1	1	2	3	1	2	2	0
40–50	0	0	0	0	3	1	0	2
50–60	0	1	2	1	1	0	3	1
60–70	3	3	2	4	2	2	1	1
70–80	5	4	7	5	4	6	4	2
80–90	19	14	12	13	12	9	11	11
Свыше 90	6	12	10	9	12	14	14	17

Из табл. 2 следует, что для большинства МО Новосибирской области безвозмездные перечисления составляют свыше 70 % бюджетных доходов, причем стабильно высоким на протяжении рассмотренного периода остается число территорий, для которых доля безвозмездных перечислений превышает 90 %. В структуре безвозмездных перечислений большую часть занимают субвенции и субсидии из вышестоящего бюджета, что вызвано передачей части полномочий и финансовых ресурсов с регионального на местный уровень.

Ситуация еще хуже, если рассматривать уровень поселений. Распределение 26 городских и 429 сельских поселений Новосибирской области по удельному весу основных групп доходов в общих доходах бюджетов представлено в табл. 3, 4.

Рассматривая распределение поселений по удельному весу налоговых и неналоговых доходов в общих доходах бюджета, отметим, что удельный вес городских поселений, для которых полученные доходы составляют более половины бюджетных доходов, возрастал с 2006 по 2009 г. с 19,23 до 46,15 %, а затем стал резко сокращаться, достигнув в 2012–2013 гг. уровня 3,85 % (одно городское поселение из 26). Удельный вес сельских поселений с соответствующей долей налоговых и неналоговых доходов находился в течение всего рассматриваемого периода на очень низком уровне (максимум был отмечен в 2009 г. и составил он всего 6,29 %, после 2009 г. данный показатель сокращался).

Таблица 3

Распределение поселений Новосибирской области по удельному весу налоговых и неналоговых доходов в общих доходах бюджета

Доля налоговых и неналоговых доходов	Удельный вес городских поселений с соответствующей долей налоговых и неналоговых доходов							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Более 50 %	19,23	38,46	42,31	46,15	23,08	15,38	3,85	3,85
Более 60 %	7,69	19,23	23,08	26,92	15,38	11,54	3,85	3,85
Более 70 %	3,85	7,69	7,69	23,08	7,69	3,85	3,85	3,85
Более 80 %	3,85	0	3,85	11,54	3,85	0	3,85	3,85
Более 90 %	0	0	0	7,69	0	0	0	3,85
Доля налоговых и неналоговых доходов	Удельный вес сельских поселений с соответствующей долей налоговых и неналоговых доходов							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Более 50 %	5,83	4,43	4,66	6,29	5,13	3,50	2,56	2,80
Более 60 %	4,20	2,10	2,80	3,26	3,50	2,80	1,86	1,63
Более 70 %	3,03	1,63	1,86	2,56	2,80	1,63	0,47	0,93
Более 80 %	2,33	0,47	1,40	0,93	2,10	1,17	0,23	0,70
Более 90 %	1,63	0	0,70	0,93	0,47	0	0,23	0,23

Таблица 4

Распределение поселений Новосибирской области по удельному весу безвозмездных перечислений в общих доходах бюджета

Доля безвозмездных перечислений	Удельный вес городских поселений с соответствующей долей безвозмездных перечислений							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Более 50 %	80,77	61,54	57,69	53,85	76,92	84,62	96,15	96,15
Более 60 %	65,38	50,00	34,62	42,31	73,08	73,08	88,46	92,31
Более 70 %	42,31	34,62	19,23	23,08	61,54	61,54	65,38	65,38
Более 80 %	15,38	7,69	7,69	11,54	30,77	34,62	38,46	42,31
Более 90 %	0	0	3,85	3,85	3,85	0	0	11,54
Доля безвозмездных перечислений	Удельный вес сельских поселений с соответствующей долей безвозмездных перечислений							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Более 50 %	94,17	95,57	95,34	93,71	94,87	96,50	97,44	97,20
Более 60 %	90,21	93,71	90,211	90,68	92,77	94,87	94,41	95,80
Более 70 %	84,15	85,55	83,92	85,31	89,28	91,38	91,84	93,71
Более 80 %	66,90	72,49	76,92	74,83	78,09	84,15	85,78	88,58
Более 90 %	32,40	44,52	47,55	44,06	44,99	56,88	56,41	59,91

Абсолютно противоположная ситуация наблюдается, если рассматривать удельный вес безвозмездных перечислений в совокупных доходах городских и сельских поселений Новосибирской области. Как свидетельствуют данные табл. 4, удельный вес городских поселений области, в бюджетах которых безвозмездные поступления составляли свыше половины доходов, находился в течение рассматриваемого периода на достаточно высоком уровне, а в 2012–2013 гг. он составил более 96 %. Соответствующая доля сельских поселений превышала 90%-й уровень в течение всего рассматри-

ваемого периода. Кроме того, повышающуюся тенденцию обнаруживает удельный вес поселений, в которых доля безвозмездных перечислений составляет свыше 90 % бюджетных доходов. Он возрос за рассматриваемый период с 32,40 % в 2006 г. до 59,91 % в 2013 г.

При сравнительном анализе бюджетов одного уровня важное значение имеет оценка степени оправданности концентрации ресурсов с точки зрения выравнивания уровней бюджетной обеспеченности и социально-экономического развития муниципалитетов. Для этой цели возможно использование характеристик неоднородности показателей до и после выделения средств бюджетам муниципальных образований. В качестве характеристик неоднородности совокупности предлагаются использовать методы статистического анализа, позволяющие рассчитывать показатели разброса, такие как размах асимметрии, рассеивание, эксцесс рассеивания, стандартное отклонение и коэффициент вариации [2].

С ростом однородности по выборке показатели разброса должны уменьшаться. В работе оценивались вышеуказанные показатели полученных и располагаемых бюджетных доходов муниципальных районов и городских округов Новосибирской области на душу населения, т.е. доходов без поступления в местные бюджеты безвозмездных перечислений из бюджета области и доходов с учетом вышеуказанных перечислений (табл. 5).

Таблица 5

Показатели неоднородности уровня бюджетных доходов на душу населения

Показатели	Полученные доходы							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Размах асимметрии	29,42	49,55	40,59	19,36	8,34	12,22	5,08	6,70
Рассеивание МО	1075	2293	2626	2209	1915	2571	2244	2938
Эксцесс рассеивания	1,406	1,851	1,747	1,273	1,128	1,325	1,254	1,327
Стандартное отклонение	1702	3286	3868	3297	2598	4357	3182	4626
Коэффициент вариации, %	92,31	102,94	98,52	78,13	57,71	84,76	57,17	67,85
Показатели	Располагаемые доходы							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Размах асимметрии	13,59	19,70	13,07	14,21	6,13	4,00	4,15	3,16
Рассеивание МО	3098	2629	6219	6734	9461	7874	8742	10144
Эксцесс рассеивания	1,009	1,112	1,129	1,113	1,124	1,000	1,038	1,023
Стандартное отклонение	4493	10297	10217	9955	12219	11285	11954	13200
Коэффициент вариации, %	41,67	53,03	46,82	44,99	39,17	33,39	32,13	27,37

Из табл. 5 следует, что размах асимметрии между муниципальными образованиями в Новосибирской области после перечисления средств местным бюджетам из областного за период 2006–2013 гг. сокращается. Самое существенное сокращение наблюдалось в 2008 и 2011 гг.

Рассеивание муниципалитетов по показателям полученных и располагаемых доходов в целом за рассмотренный период увеличивается.

Эксцесс рассеивания во всех рассмотренных случаях принимает значение больше единицы. Это говорит о том, что половина муниципальных

образований с меньшими значениями рассматриваемых показателей (т.е. полученных и располагаемых душевых бюджетных доходов) более близки между собой по этим показателям, чем другая половина муниципалитетов. В противном случае экспесс рассеивания был бы меньше единицы.

Рост стандартного отклонения располагаемых доходов по сравнению со стандартным отклонением полученных доходов объясняется увеличением среднего уровня варьируемого показателя. Такой эффект имеет место в случае, если рост показателя затрагивает большую часть элементов выборки. Так как в Новосибирской области все муниципалитеты получают перечисления из регионального бюджета, то этот результат легко объясним. Если бы средства из регионального бюджета направлялись только для подтягивания бюджетов с низкими доходами до среднего уровня, стандартное отклонение должно было бы снизиться. Но из-за большой централизации финансовых средств на региональном уровне часть безвозмездных перечислений оказывается не связанной с функцией выравнивания уровня развития, поэтому необходимо исключить эту часть финансовых поступлений, т.е. оценить изменение неоднородности с учетом изменения средней величины доходов местных бюджетов. В качестве такого показателя использовался коэффициент вариации по стандартному отклонению.

Как видно из табл. 5, показатель располагаемых доходов имеет меньший коэффициент вариации, т.е. неоднородность в бюджетных доходах после перечисления муниципалитетам средств из областного бюджета сокращается в 1,5–2,5 раза.

Для выяснения вопроса о том, за счет каких групп муниципалитетов происходило изменение агрегированных показателей разброса, необходимо оценить изменение характера распределения бюджетных доходов регионов в результате перечисления средств из вышестоящих бюджетов. В табл. 6, 7 представлено распределение муниципальных районов и городских округов по уровню полученных и располагаемых бюджетных доходов на душу населения, а в табл. 8, 9 приведены те же, но центрированные значения (разность со средним по региону уровнем).

Данные табл. 6, 7 свидетельствуют о том, что после распределения средств муниципальным образованиям Новосибирской области из регионального бюджета резко возрастает показатель среднедушевых бюджетных доходов по территориям. Если до перечисления средств модальным являлся интервал от 0 до 4 тыс. руб. в 2006 г. и от 1 до 7 тыс. руб. доходов на душу населения в 2007–2013 гг. (абсолютное большинство муниципалитетов попадало в данный промежуток), то после распределения средств из вышестоящего бюджета душевые бюджетные доходы резко возрастают. Подобная ситуация объясняется сравнительно высокой концентрацией финансовых ресурсов на региональном (областном) уровне и, как следствие, острой нехваткой собственных средств бюджетов муниципальных образований Новосибирской области. В 2006 г. только в семи муниципальных образованиях располагаемые доходы на душу населения были менее 8 тыс. руб. В 2007 г. менее 10 тыс. руб. составляли располагаемые доходы пяти муниципальных образований, в 2008 и 2009 гг. только в одном муниципальном образовании располагаемые бюджетные доходы на душу населения были менее 10 тыс. руб. В 2010–2012 гг. душевые располагаемые доходы всех му-

Таблица 6

Распределение муниципальных образований Новосибирской области по уровню полученных доходов

Доходы на душу населения, тыс. руб.	Количество муниципальных районов и городских округов, попавших в группу							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
0–1	7	6	1	1	0	0	0	0
1–4	25	22	23	19	18	19	13	6
4–7	2	2	7	10	14	10	16	19
7–10	1	2	0	2	0	3	3	6
10–13	0	2	1	2	3	1	0	1
Свыше 13	0	1	3	1	0	2	3	3

Таблица 7

Распределение муниципальных образований Новосибирской области по уровню располагаемых доходов

Доходы на душу населения, тыс. руб.	Количество муниципальных районов и городских округов, попавших в группу							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
0–2	1	0	0	0	0	0	0	0
2–10	14	5	1	1	0	0	0	0
10–18	18	14	14	10	3	2	1	0
18–26	2	11	13	12	11	7	4	4
26–34	0	1	6	9	10	9	11	3
34–42	0	3	0	2	4	12	11	8
42–50	0	0	0	0	4	2	5	10
50–58	0	1	0	0	2	1	0	4
58–66	0	0	0	1	1	1	1	2
Свыше 66	0	0	1	0	0	1	2	4

ниципалитетов Новосибирской области составляли более 10 тыс. руб., а в 2013 г. – более 18 тыс. руб. Модальным интервалом для бюджетных доходов на д.н. с учетом безвозмездных перечислений в 2006 г. был интервал от 2 до 18 тыс. руб., в 2007–2009 гг. – от 10 до 26 тыс. руб., в 2010–2012 гг. – от 18 до 42 тыс. руб., а в 2013 г. – от 34 до 58 тыс. руб., что свидетельствует о существенном увеличении абсолютного и относительного размера средств бюджетного регулирования в доходах муниципальных образований Новосибирской области.

Для исключения влияния изменения среднего уровня бюджетных доходов и оценки изменения их распределения с учетом повышенного стандарта бюджетной обеспеченности необходимо рассчитать центрированные значения полученных и располагаемых бюджетных доходов.

Если принять во внимание, что получателями средств из регионального бюджета являются все муниципальные образования Новосибирской области и учесть, что в результате этого происходит рост среднего уровня бюд-

Таблица 8

Распределение муниципальных образований Новосибирской области по уровню центризованных показателей полученных доходов

Доходы на душу населения, тыс. руб.	Количество муниципальных районов и городских округов, попавших в группу							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Менее -2	0	6	9	11	8	13	10	16
-2 – -1	5	15	14	55	8	7	10	5
-1–0	20	3	1	4	4	4	6	3
1–2	7	6	7	10	12	5	4	6
2–4	1	0	0	1	0	3	1	1
4–6	1	2	0	1	1	1	1	1
6–8	1	1	1	2	2	0	0	0
Свыше 8	0	2	3	1	1	2	3	3

Таблица 9

Распределение муниципальных образований Новосибирской области по уровню центризованных показателей располагаемых доходов

Доходы на душу населения, тыс. руб.	Количество муниципальных районов и городских округов, попавших в группу							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Менее -15	0	1	1	1	2	3	3	5
-15– -10	0	4	0	1	4	4	4	2
10– -5	4	3	7	8	8	4	5	5
-5–0	15	16	14	12	6	6	8	7
0–5	14	5	7	7	6	10	7	6
5–10	0	2	5	3	1	3	2	3
10–15	2	0	0	2	4	2	3	2
15–20	0	3	0	0	1	1	0	0
20–25	0	0	0	0	1	0	1	3
25–30	0	0	0	0	1	1	0	2
Свыше 30	0	1	1	1	1	1	2	0

жетной обеспеченности, тогда результаты бюджетной политики области выглядят менее эффективными. Как видно из табл. 8, 9, увеличивается как число городов и районов области с бюджетными доходами ниже среднего уровня, так и число муниципалитетов с относительно самыми высокими доходами.

Кроме того, в качестве иллюстрации увеличения или уменьшения межтерриториальной дифференциации по уровню полученных и располагаемых бюджетных доходов могут служить коэффициент фондов и индекс Джинни, рассчитываемый по кривой Лоренца [4].

Коэффициент фондов, или коэффициент дифференциации доходов, служит для установления степени неравенства между различными группами территорий. Он определяется как отношение доходов, получаемых 10%-й группой самых высокодоходных территорий к доходам 10%-й групп-

пы самых низкодоходных территорий. Такое сопоставление показывает, во сколько раз первая группа имеет доходы выше, чем вторая. Информативна также динамика коэффициента фондов, иллюстрирующая снижение либо увеличение дифференциации. Проводя анализ бюджетов муниципальных образований, был рассчитан коэффициент фондов для полученных и располагаемых бюджетных доходов в динамике.

Индекс Джинни показывает концентрацию доходов по группам территорий. Он дает представление о том, в пользу каких территорий работает распределительный механизм: либо доходы относительно равномерно распределяются среди территорий, либо основную выгоду получает узкий круг территорий, и концентрация доходов носит ярко выраженный характер. Геометрической интерпретацией индекса Джинни (рис. 1) служит площадь фигуры «полумесяца», которая сверху ограничена прямой равномерного распределения доходов (прямая 1), а снизу кривой Лоренца (кривые 2 или 3). При этом индекс Джинни исчисляется как процентное отношение площади данной фигуры к площади равнобедренного треугольника с длиной катета, равной 100 и вершинами в точках (0; 0), (0; 100), (100; 100). Соответственно, чем больше значение индекса Джинни, тем больше неравенство между территориями. Динамика индекса Джинни свидетельствует о направлении изменения неравенства с течением времени. При сокращении неравенства кривая Лоренца смещается из положения «2» в положение «3», приближаясь к кривой абсолютного равенства «1».

Индекс Джинни (G) рассчитывается по следующей формуле

$$G = \left[1 - \sum_{i=1}^{N-1} (X_{i+1} - X_i) \cdot (Y_{i+1} - Y_i) \right] \cdot 100\%,$$

где N – число отрезков, на которые разбита ось абсцисс и ось ординат (соответственно число точек, по которым строится кривая Лоренца, будет эквивалентно величине $N + 1$).

Находящееся под знаком суммы выражение $(X_{i+1} - X_i) \cdot (Y_{i+1} - Y_i)$ представляет собой площадь трапеции, боковые стороны которой образуют отрезки кривой Лоренца сверху и оси абсцисс снизу, Y_i и Y_{i+1} – длины оснований этой трапеции, а высота трапеции составляет $(X_{i+1} - X_i)$.

Значения коэффициента фондов и индекса Джинни, рассчитанные для полученных и располагаемых бюджетных доходов муниципальных образований Новосибирской области, приведены в табл. 10, графическая интерпретация динамики данных показателей представлена на рис. 2, 3.

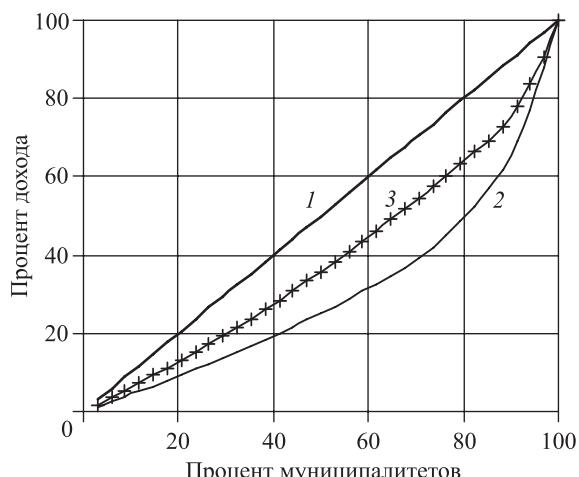


Рис. 1. Графическое изображение кривых Лоренца

Таблица 10

Коэффициент фондов и индекс Джинни, рассчитанные для муниципальных районов и городских округов Новосибирской области

Год	Коэффициент фондов		Индекс Джинни	
	Полученные доходы	Располагаемые доходы	Полученные доходы	Располагаемые доходы
2006	14,02	5,63	39,69	21,23
2007	23,69	6,64	47,97	26,03
2008	12,51	3,51	41,20	20,17
2009	8,98	3,70	36,79	20,78
2010	5,46	3,73	29,32	21,13
2011	6,53	3,14	34,45	17,48
2012	4,35	2,99	26,62	17,04
2013	4,81	2,82	29,12	16,29



Рис. 2. Графическая интерпретация динамики коэффициента фондов



Рис. 3. Графическая интерпретация динамики индекса Джинни

Для оценки того, насколько качественно действующая система межбюджетных отношений справляется со своими функциями, в частности с выравниванием дифференциации бюджетной обеспеченности муниципалитетов и стимулированием муниципальных образований к укреплению собственной доходной базы, можно использовать методы регрессионного анализа, а также ранжирование муниципалитетов по показателям полученных и располагаемых бюджетных доходов. При этом интерес представляют не сами ранги, а их изменение в процессе межбюджетного регулирования, т.е. то, насколько эти ранги меняются после получения регионами межбюджетных трансфертов [14]. Данное изменение можно оценить с помощью расчета коэффициентов корреляции Спирмена и Кендалла. Очевидно, что нормальная система межбюджетного регулирования не должна допускать резких и малообоснованных изменений рангов территорий, т.е. коэффициенты корреляции должны быть близки к 1.

Метод *ранговой корреляции Спирмена* позволяет определить тесноту (силу) и направление корреляционной связи между двумя признаками. Каждому значению двух исследуемых рядов данных присваивается ранг. На основе полученных рангов рассчитываются их разности d и вычисляется коэффициент корреляции Спирмена по следующей формуле:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)},$$

где $\sum d^2$ – сумма квадратов разностей рангов, а n – число парных наблюдений.

При использовании коэффициента ранговой корреляции условно оценивают тесноту связи между признаками, считая значения коэффициента, равные 0,3 и менее, показателями слабой тесноты связи; значения более 0,4, но менее 0,7 – показателями умеренной тесноты связи, а значения 0,7 и более – показателями высокой тесноты связи.

Коэффициент ранговой корреляции Кендалла определяет степень соответствия упорядочения всех пар объектов по двум переменным и применяется для выявления взаимосвязи между количественными или качественными показателями, если их можно ранжировать. Данный коэффициент предпочтительно рассчитывать в случае наличия выбросов.

Значения первого показателя (X) выставляют в порядке возрастания и присваивают им ранги. Затем ранжируют значения второго показателя (Y) и рассчитывают коэффициент корреляции Кендалла по следующей формуле:

$$\tau = \frac{2S}{n(n-1)},$$

где $S = P - Q$, P – суммарное число наблюдений, следующих за текущими наблюдениями с большим значением рангов Y ; Q – суммарное число наблюдений, следующих за текущими наблюдениями с меньшим значением рангов Y .

Значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена и Кендалла, рассчитанные для рядов полученных и располагаемых душевых доходов бюджетов муниципальных районов и городских округов Новосибирской области за период 2006–2012 гг., представлены в табл. 11.

Таблица 11

Коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендалла, рассчитанные для рядов полученных и располагаемых душевых доходов бюджетов муниципальных районов и городских округов Новосибирской области за период 2006–2013 гг.

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Коэффициент ранговой корреляции Спирмена	0,40	0,61	-0,17	-0,17	-0,37	-0,47	-0,63	-0,44
Коэффициент ранговой корреляции Кендалла	0,28	0,44	-0,14	-0,16	-0,28	-0,37	-0,44	-0,33

Как свидетельствуют расчеты, в 2006, 2007, 2011–2013 гг. наблюдалась умеренная взаимосвязь между рангами полученных и располагаемых душевых бюджетных доходов муниципалитетов области. В 2010 г. взаимосвязь была слабая. Расчеты за периоды 2008 и 2009 гг. не обнаружили статистически значимой взаимосвязи между рангами полученных и располагаемых бюджетных доходов. Важно отметить, что в 2006 и 2007 гг. взаимосвязь анализируемых признаков носила прямой характер, однако в случае 2010–2013 гг. взаимосвязь была обратная, т.е. территории с большими значениями полученных (налоговых и неналоговых) бюджетных доходов имели меньшие значения располагаемых доходов, т.е. доходов с учетом безвозмездных перечислений. Данный факт свидетельствует о том, происходит существенное изменение рангов территорий Новосибирской области после получения ими безвозмездных перечислений.

Рассмотрим, отвечают ли средства, передаваемые из областного бюджета органам местного самоуправления, цели внутрирегионального выравнивания с помощью средств регрессионного анализа. Для тестирования этой гипотезы была оценена зависимость средств, поступающих в бюджеты муниципальных районов и городских округов из бюджета области на душу населения, от среднедушевых налоговых и неналоговых бюджетных доходов.

Оценивалось следующее уравнение:

$$T_i = \alpha + \beta \times R_i + \xi_i,$$

где T_i – перечисления из областного бюджета i -му муниципальному образованию в расчете на душу населения, R_i – налоговые и неналоговые доходы i -го муниципалитета на душу населения, α – свободный член регрессии, β – угловой коэффициент, ξ_i – остатки регрессии.

Результаты расчетов представлены в табл. 12.

Из приведенных данных видно, что в Новосибирской области в 2006 г. зависимость между полученными доходами и безвозмездными перечислениями была статистически незначима, т.е. перечисления из областного бюджета носили случайный характер. В 2007 г. получена статистически значимая положительная зависимость между исследуемыми переменными. В случае исключения из рассмотрения г. Новосибирска зависимость оставалась статистически значимой положительной, коэффициент детерминации увеличивался. При построении регрессий за 2008 и 2009 гг. из рассмотрения был исключен Северный район. За период с 2008 по 2013 г. выявлена ста-

Таблица 12

Результаты оценки уравнения $T_i = \alpha + \beta \cdot R_i + \xi_i$

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
R^2	0,002	0,11	0,21	0,21	0,19	0,26	0,42	0,39
Оценка α	8564	13150	19884	21444	36154	36126	47114	52399
t -статистика коэффициента α	8,31	6,74	13,18	11,22	8,88	12,03	12,82	13,92
95%-й доверительный интервал для α	нижняя граница	6467	9180	16810	17553	27873	39638	30015
	верхняя граница	10660	17119	22958	25335	44435	54590	42237
Оценка β	0,10	0,88	-0,92	-1,09	-2,21	-1,52	-2,78	-2,09
t -статистика коэффициента β	1,25	2,05	-2,91	-2,91	-2,81	-3,38	-4,84	-4,56
95%-й доверительный интервал для β	нижняя граница	-0,74	0,01	-1,56	-1,85	-3,81	-3,95	-2,43
	верхняя граница	0,94	1,75	-0,28	-0,33	-0,61	-1,61	-0,60
Количество наблюдений	всего	35	35	35	35	35	35	35
	после исключения выбросов	35	35	34	34	35	35	35

тистически значимая отрицательная зависимость между рассмотренными параметрами. То есть с вероятностью ошибки 5 % можно сделать утверждение о том, что бюджетная политика в области в 2008–2013 гг. направлена на выравнивание среднедушевых бюджетных доходов муниципальных образований. В данной связи важно заметить, что оценки коэффициентов в регрессиях, построенных по данным 2008–2013 гг., существенны и при 99%-м уровне доверия.

В литературе неоднократно отмечалось, что у местных властей в рамках действующей системы межбюджетных отношений нет заинтересованности в проведении рациональной, «прозрачной» и ответственной бюджетной политики. Наличие и направления действия стимулов для муниципальных районов и городских округов Новосибирской области можно оценить по предельному эффекту увеличения налогов, поступающих в местные бюджеты, т.е. по увеличению располагаемых доходов при увеличении налоговых и неналоговых поступлений в бюджет на 1 рубль:

$$(Y_{it} - Y_{it-1}) = \alpha + \beta(X_{it} - X_{it-1}) + \xi_{it},$$

где Y_{it} – располагаемые доходы i -го МО в году t , X_{it} – налоговые и неналоговые доходы i -го МО в году t , β – угловой коэффициент, α – константа, ξ_{it} – остатки регрессии.

Если предельные стимулы увеличения налоговых доходов отсутствуют, то коэффициент регрессии α должен быть статистически незначим, если стимулы (к увеличению или уменьшению) присутствуют, то коэффициент регрессии должен быть статистически значим (положительным или отрицательным). Из расчетов был исключен г. Новосибирск. Результаты оценки представлены в табл. 13.

Таблица 13

Результаты оценки уравнения $(Y_{it} - Y_{it-1}) = \alpha + \beta(X_{it} - X_{it-1}) + \xi_{it}$

Показатель	2006–2007 гг.	2007–2008 гг.	2008–2009 гг.	2009–2010 гг.	2010–2011 гг.	2011–2012 гг.	2012–2013 гг.	
R^2	0,45	0,10	0,10	0,26	0,27	0,64	0,22	
Оценка α	157640	94760	14743	200241	57365	68485	192035	
t -статистика коэффициента α	5,87	3,68	1,04	7,24	1,65	4,07	4,44	
95%-й доверительный интервал для α	нижняя граница верхняя граница	102906 212374	42320 147201	-14126 43612	143893 256590	-13474 128203	34219 102751	104005 280064
Оценка β	2,72	-1,03	0,55	2,38	1,56	1,06	1,56	
t -статистика коэффициента β	5,07	-1,88	1,95	3,31	3,43	7,54	3,00	
95%-й доверительный интервал для β	нижняя граница верхняя граница	1,63 3,81	-2,15 0,08	-0,02 1,12	0,92 3,85	0,63 2,49	0,78 1,35	0,50 2,61

Представленные результаты свидетельствуют о том, что для двух рассматриваемых периодов, а именно для 2007–2008 и 2008–2009 гг. оцениваемые зависимости оказались статистически незначимыми. Этот факт можно объяснить кризисом 2008 г., который повлек за собой определенные изменения в бюджетной политике региона. Остальные зависимости, приведенные в табл. 13, оказались статистически значимы, оценка коэффициента β во всех регрессиях больше нуля, причем этот коэффициент значим и при 99%-м уровне доверия. Таким образом, стимулы работают в направлении сохранения и развития собственного налогового потенциала муниципалитетов Новосибирской области.

Таким образом, анализ структуры доходов местных бюджетов в Новосибирской области свидетельствует об их низком и снижающемся уровне самостоятельности, поскольку для них характерно отсутствие устойчивой доходной базы бюджета. Так, на долю безвозмездных перечислений для большинства муниципалитетов приходится более 70 % доходных источников. Низкий уровень полученных доходов не компенсируется надежным механизмом закрепления постоянных нормативов отчислений в местные бюджеты от регулирующих налогов.

Важным аспектом бюджетного анализа является анализ устойчивости региональных и местных бюджетов [9]. Такой анализ может быть осуществлен с использованием бюджетных коэффициентов (табл. 14). Применение на практике бюджетных коэффициентов повышает степень объективности оценки состояния региональных и местных бюджетов и способствует выявлению факторов, влияющих на них.

Проанализируем результаты расчетов приведенных бюджетных коэффициентов для муниципальных районов и городских округов Новосибирской области (табл. 15–19).

В Новосибирской области коэффициент соотношения безвозмездных перечислений и полученных доходов достигает максимума в 2006–2009 гг.

Таблица 14

Бюджетные коэффициенты

Название	Формула	Содержание
Коэффициент соотношения безвозмездных перечислений и полученных доходов	$K_{БП} = БП / Дп$	БП – безвозмездные перечисления Дп – полученные (налоговые и неналоговые) доходы
Коэффициент бюджетной результативности территории*	$K_{БР} = Д / Ч$	Д – доходы бюджета Ч – среднегодовая численность населения муниципального образования
Коэффициент бюджетной задолженности*	$K_{БЗ} = З / Р$	З – дефицит местного бюджета Р – расходы бюджета МО Если $Z < 0$, то $K_{БЗ} = 0$
Коэффициент бюджетного покрытия*	$K_{П} = Д / Р$	Д – доходы бюджета Р – расходы бюджета
Коэффициент бюджетной обеспеченности населения	$K_{БО} = Р / Ч$	Р – расходы бюджета Ч – среднегодовая численность населения муниципального образования

* $K_{БР}$, $K_{БЗ}$, $K_{П}$ рассчитываются по двум вариантам. I вариант: Д – полученные (налоговые и неналоговые) доходы МО, З – разница между расходами и полученными доходами бюджетов МО; II вариант: Д – располагаемые (налоговые, неналоговые доходы и безвозмездные перечисления из областного бюджета) доходы МО, З – разница между расходами и располагаемыми доходами.

Таблица 15

Коэффициент соотношения безвозмездных перечислений и полученных доходов

Показатель	Значение $K_{БП}$							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Максимум	13,59	38,55	41,48	21,06	26,58	28,95	19,33	15,71
Минимум	0,36	0,57	0,46	0,55	0,59	0,36	0,64	0,23
Среднее	6,87	8,95	8,28	6,74	8,18	8,45	7,58	7,66

в Здвинском районе, в 2010 и 2011 гг. – в Кыштовском, в 2012 г. – в Усть-Таркском районе и в 2013 г. – в Убинском районе.

Минимальное значение коэффициента соотношения безвозмездных перечислений и полученных доходов в 2006–2010 и 2012 гг. характерно для г. Новосибирска, в 2011 г. для наукограда Кольцово (Новосибирск занимает второе место с конца), в 2013 г. – для г. Обь. Отметим другие муниципальные образования Новосибирской области, входящие в группу с наименьшей величиной коэффициента соотношения безвозмездных перечислений и полученных доходов. В 2006 г. сюда можно отнести г. Обь, Новосибирский и Ордынский районы; в 2007 г. – г. Обь и наукоград Кольцово. В 2008 г. к их числу добавились Новосибирский район, города Бердск и Искитим. В 2009–2013 гг. в данную группу муниципалитетов входили Новосибирский район, города Бердск, Искитим, Обь, наукоград Кольцово. Особо стоит отметить, что на протяжении всего рассматриваемого периода значение $K_{БП}$ было меньше единицы в 2006, 2008, 2010 и 2012 гг. только в двух муниципальных образованиях (города Новосибирск и Обь), а в 2007, 2009, 2011 и 2013 гг. – в трех муниципальных образованиях (города Новосибирск, Обь и

наукоград Кольцово). То есть для всех остальных муниципалитетов объем безвозмездных перечислений превышал налоговые и неналоговые доходы, собранные на территории. Очень высок средний уровень рассматриваемого коэффициента, т.е. в течение 2006–2013 гг. в среднем по муниципальным образованиям Новосибирской области поступления из областного бюджета превышают налоговые и неналоговые доходы в 7–9 раз. И это только среднее превышение. Максимальное значение коэффициента в 2006, 2012 и 2013 гг. – больше 10, в 2009–2011 гг. – больше 20, а в 2007 и 2008 гг. – превышает 38! Количество территорий, имевших коэффициент соотношения безвозмездных перечислений и полученных доходов больший 10, в 2006 г. равнялось 8, в 2007 и 2010 гг. – 10, в 2008 г. – 12, в 2009 и 2013 гг. – 9, в 2011 и 2012 гг. – 11, т.е. у этих муниципальных образований безвозмездные перечисления превышали полученные доходы более чем в 10 раз.

Таблица 16

Коэффициент бюджетной результативности территорий

Показатель	Значение Кбр							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
I вариант								
Максимум	8526	13040	16445	16403	12484	25501	14784	24017
Минимум	290	263	405	847	1497	2086	2910	3582
Среднее	1844	3192	3927	4220	4501	5140	5566	6818
II вариант								
Максимум	24866	57264	70282	64812	62434	67624	69272	71538
Минимум	1830	2906	5379	45622	10180	16913	16702	22681
Среднее	10781	19416	21823	22629	31197	33793	37206	44940

Согласно первому варианту расчетов по данному показателю за период с 2006 по 2013 г. возглавляли список такие городские округа, как Обь, Новосибирск и Кольцово. Относительно высокое значение коэффициента бюджетной результативности территорий (душевых полученных бюджетных доходов) в 2006 г. в Новосибирском районе, городах Бердске и Искитиме, в 2007 г. – в Искитимском, Северном районах, городах Бердске и Искитиме, в 2008 г. – в Куйбышевском, Новосибирском, Северном районах, городах Бердске и Искитиме, в 2009 г. – в Ордынском, Северном районах, городах Бердске и Искитиме, в 2010 г. – в Барабинском, Ордынском, Северном районах и в г. Искитиме, в 2011 г. – в Карасукском и Тогучинском районах, а также в г. Искитиме, в 2012 и 2013 гг. – в Новосибирском, Коченевском районах и в г. Искитиме. То есть это те муниципальные образования, для которых характерно относительно невысокое значение рассмотренного выше коэффициента Кбр.

Коэффициент бюджетной результативности территорий в 2006, 2011 гг. минимален в Кыштовском районе, в 2007–2009 гг. – в Здинском, в 2010 г. – в Карасукском, в 2012 г. – в Усть-Таркском, в 2013 г. – в Венгеровском районе. Кроме того, выделяется устойчивая группа районов НСО, имеющих традиционно низкие полученные бюджетные доходы на душу населения. Сюда относятся Венгеровский, Доволенский, Здинский, Кыштовский и Убинский районы.

По второму варианту расчетов максимальное значение коэффициента бюджетной результативности территорий в 2006 г. наблюдалось в Кольцово, в 2007 г. – в Искитимском районе, в 2008–2011 и 2013 гг. – в Северном районе, в 2012 г. – в отдаленном от г. Новосибирска Кыштовском районе, имеющем высокий удельный вес перечислений из областного бюджета. В течение рассматриваемого периода в группу территорий с относительно высоким значением рассматриваемого коэффициента входили также Баганский, Убинский, Усть-Таркский и Чистоозерный районы.

Минимальное значение коэффициента бюджетной результативности территорий, рассчитанного по второму варианту, было в 2006, 2012 и 2013 гг. в г. Бердске, в 2007–2010 гг. – в Карасукском районе и 2011 г. – в Новосибирском районе. Важно отметить к территориям с относительно низкими значениями данного коэффициента относились городские округа, имевшие наибольшие значения этого же коэффициента, посчитанного по первому варианту, т.е. города, в которых уровень налоговых и неналоговых доходов был наибольшим, после распределения безвозмездных перечислений из областного бюджета имели наименьшие по области значения располагаемых доходов. Такими городами являлись Новосибирск, Бердск, Обь и Искитим. К числу районов, имевших наименьшие значения располагаемых доходов, относились Искитимский, Коченевский, Новосибирский и Тогучинский.

Как отмечалось выше, $K_{БЗ} + K_{П} = 1$. Следовательно, рассмотрим результаты расчетов данных бюджетных коэффициентов совместно.

Таблица 17

Коэффициент бюджетной задолженности

Показатель	Значение $K_{БЗ}$							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
I вариант								
Максимум	0,933	0,975	0,976	0,950	0,963	0,967	0,950	0,939
Минимум	0,261	0,357	0,366	0,395	0,404	0,143	0,340	0,109
Среднее	0,823	0,838	0,816	0,795	0,822	0,819	0,814	0,817
II вариант								
Максимум	0,196	0,073	0,119	0,145	0,064	0,080	0,075	0,154
Минимум	0	0	0	0	0	0	0	0
Среднее	0,011	0,004	0,025	0,015	0,012	0,014	0,003	0,016

Таблица 18

Коэффициент бюджетного покрытия

Показатель	Значение $K_{БП}$							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
I вариант								
Максимум	0,739	0,643	0,634	0,605	0,596	0,857	0,660	0,891
Минимум	0,067	0,025	0,024	0,050	0,037	0,033	0,050	0,061
Среднее	0,177	0,162	0,184	0,205	0,178	0,181	0,186	0,183
II вариант								
Максимум	1	1	1	1	1	1	1	1
Минимум	0,804	0,927	0,881	0,855	0,936	0,920	0,925	0,846
Среднее	0,989	0,996	0,975	0,985	0,988	0,986	0,997	0,984

Минимальное значение Кбз и, соответственно, максимальное значение Кп по первому варианту расчетов было в Новосибирске в 2006–2010 гг., в наукограде Кольцово в 2011 г. и в г. Оби в 2012 и 2013 гг. Причем менее 0,5 Кбз был также только в г. Оби в 2006–2010 гг., в городах Новосибирске и Оби в 2011 г., в г. Новосибирске в 2012 г. и в городах Оби, Новосибирске и наукограде Кольцово в 2013 г. В группу территорий, относительно благополучных по данному показателю, в течение всего рассматриваемого периода входили Новосибирский район, и все городские округа Новосибирской области. Кроме того сюда же относились Карасукский район в 2006–2008 гг., Ордынский район в 2006 и 2009 гг., Северный район в 2007 и 2008 гг., Искитимский район в 2008 и 2012 гг., Мошковский и Тогучинский районы в 2011 г., Коченевский район в 2013 г. Обращает на себя внимание очень высокое среднее значение коэффициента бюджетной задолженности, рассчитанного по первому варианту: 0,795 – в 2009 г. и более 0,8 – в остальные годы рассматриваемого периода. Соответственно, среднее значение коэффициента бюджетного покрытия, рассчитанного по первому варианту, в 2009 г. составляет 0,205, а в остальные годы оно меньше 0,2. Таким образом, в среднем менее 20 % расходов муниципальных образований Новосибирской области покрываются налоговыми и неналоговыми доходами, собранными на соответствующих территориях.

Максимальное значение коэффициента бюджетной задолженности было в 2006–2009 гг. в Здвинском районе, в 2010, 2011 и 2013 гг. – в Кыштовском и в 2012 г. – в Усть-Таркском районе. К числу муниципалитетов, имеющих наибольшие значения коэффициента бюджетной задолженности, а значит и наименьшие значения коэффициента бюджетного покрытия, относятся Баганский, Венгеровский, Доволенский, Колыванский, Кыштовский, Убинский и Чистоозерный районы, т.е. это те районы, в которых рассмотренный выше коэффициент соотношения безвозмездных перечислений и полученных доходов принимал наиболее высокие значения. Отметим, что довольно многочисленную группу составляют территории, в которых значение коэффициента бюджетного покрытия, рассчитанного по первому варианту менее 0,1 (соответственно Кбз больше 0,9), т.е. налоговые и неналоговые доходы для данных территорий покрывают менее 10 % расходных потребностей. В 2006 и 2009 гг. таких территорий было 9, в 2007 и 2013 гг. – 16, в 2008 и 2012 гг. – 12, в 2010 и 2011 гг. – 14.

Согласно второму варианту расчетов в 2006 г. в 24 муниципальных образованиях Новосибирской области Кбз был равен нулю. В 2007 г. нулевой коэффициент бюджетной задолженности был в 25 муниципалитетах, в 2008 г. – в 10, в 2009 г. таких муниципалитетов было 20, в 2010 г. – 17, в 2011 г. – 13, в 2012 г. – 29 и в 2013 г. – 19. Расходы местных органов власти определяются их располагаемыми доходами, которые состоят из полученных доходов, безвозмездных перечислений из областного бюджета и привлеченных средств (кредиты и пр.). Размер последних очень невелик. Так как область из своего бюджета покрывает значительную часть важнейших расходов территорий, на которые у местных органов власти не хватает собственных средств [3], то коэффициент бюджетной задолженности, рассчитанный по второму варианту за весь рассмотренный период, имеет невысокие значения, соответственно, коэффициент бюджетного покрытия по всем городам и районам области близок к единице.

Таблица 19

Коэффициент бюджетной обеспеченности населения

Показатель	Значение Кбп							
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Максимум	24961	56190	68766	62565	66680	69695	69978	75828
Минимум	2275	3134	5567	4417	10306	16487	15975	22867
Среднее	10583	18944	22214	22444	31257	33934	35916	45025

Как уже отмечалось, во всех рассмотренных муниципалитетах Новосибирской области показатель располагаемых доходов на д.н. незначительно отличается от показателя душевых совокупных расходов. Поэтому в целом результаты расчетов коэффициента бюджетной обеспеченности населения по городам и районам Новосибирской области совпадают с результатами расчетов коэффициента бюджетной результативности территорий, посчитанного по второму варианту.

Анализ показал, что одна из ключевых проблем в сфере межбюджетного выравнивания на субфедеральном уровне – значительные различия в бюджетной обеспеченности территорий до и после выравнивания, которые настолько существенны, что муниципальные образования, являвшиеся наиболее финансово обеспеченными по итогам зачисления в бюджет налоговых и неналоговых поступлений, после распределения безвозмездных перечислений оказываются среди «аутсайдеров» по уровню бюджетных доходов на душу населения [7].

Таким образом, выполненный анализ бюджетных коэффициентов иллюстрирует их возможности и практическое значение для оценки состояния местных бюджетов. Во-первых, расчет данных коэффициентов позволяет обосновать размеры выделяемой финансовой помощи местным органам власти из регионального бюджета. Во-вторых, бюджетные коэффициенты позволяют более прозрачно представить финансовую ситуацию в регионе, в том числе выявить платежеспособность каждого муниципального образования, т.е. насколько тот или иной муниципалитет дееспособен в формировании доходной части бюджета. В совокупности бюджетные коэффициенты позволяют оценить структуру бюджетов органов местного самоуправления. И, наконец, при расчете коэффициентов по годам отслеживается изменение ситуации в динамике.

В целом по результатам проведенного исследования можно резюмировать, что одной из важнейших проблем создания эффективного местного самоуправления является его адекватное финансовое обеспечение. Решение данной проблемы требует, прежде всего, укрепления доходной базы местных бюджетов. К настоящему времени доля полученных доходов в структуре местных бюджетов в большинстве муниципальных образований Новосибирской области составляет менее 20 %. Это свидетельство серьезной зависимости местных бюджетов от вышестоящих органов власти.

Подтверждением этого факта является и усилившаяся в последние годы практика роста централизации доходов территориальных бюджетов [1, 11], что сопровождается и увеличением доли безвозмездных перечислений в бюджетах муниципальных образований. В частности, для большей части

муниципальных образований Новосибирской области безвозмездные перечисления составляют более 70 % всех доходов. Однако, как показали расчеты, это не лишает органы местного самоуправления стимулов к активизации деятельности по наращиванию собственной налоговой базы. Поэтому, несмотря на нехватку собственных ресурсов, недостаточную самостоятельность, органы местного самоуправления Новосибирской области заинтересованы в проведении эффективной бюджетной политики.

Четкая система межбюджетных взаимоотношений имеет важное экономическое, политическое и социальное значение для успешного развития государства. Процесс оказания финансовой помощи должен выступать вторичным по отношению к установлению собственной налоговой базы бюджетов каждого уровня. Для выполнения основополагающих принципов рационального формирования и эффективного функционирования всей национальной бюджетной системы – для достижения сбалансированности бюджетов разных уровней и для обеспечения их самостоятельности необходимо, прежде всего, четко и качественно установить критерии распределения налоговых доходов между бюджетами всех уровней.

В целом проведение системной диагностики территориальных бюджетов создает информационную базу для последующего принятия управленческих решений – разработки стратегии, подготовки программ развития, формирования бюджетов и т.д. [12]. Ее результаты позволяют:

- использовать в дальнейшей работе подготовленное структурированное описание территориальной бюджетной системы, включающее ключевые численные параметры и взаимосвязи;
- определить основные причины возникающих на территории проблем;
- готовить решения с учетом выявленных тенденций и оценок бюджетной ситуации по различным направлениям формирования доходов и осуществления расходов региональных и местных бюджетов;
- сформировать понимание имеющихся резервов и ограничений;
- предварительно выявить направления, по которым целесообразно провести проработку в целях подготовки практических рекомендаций;
- сконцентрировать усилия на разработке решений для наиболее проблемных областей;
- получить понимание передового опыта других регионов и государств, а также избежать повторения негативных результатов.

Литература

1. Багров В.М., Сорочайкин А.Н. Совершенствование бюджетного процесса на уровне муниципальных образований // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 7 (108). С. 55–59.
2. Беденков А.Р. Методы оценки региональной экономической и социальной асимметрии // Региональная социально-экономическая асимметрия и механизмы ее выравнивания. Материалы межведомственного семинара. М.: Инсан, 1998. С. 41–48.
3. Бухвалид Е. Муниципальная реформа в России. Некоторые итоги прошедшего десятилетия // Федерализм. 2013. № 4. С. 121–133.
4. Гусев А. Имущественная дифференциация населения: методы оценки // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 4. С. 50–59.
5. Дементьева О. Эффективность правового регулирования бюджетных основ местного самоуправления в России // Федерализм. 2011. № 1. С. 153–166.

6. Замятина Н.В. О повышении устойчивости региональных и местных бюджетов // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 7 (238). С. 37–44.
7. Левина В.В. О выравнивании бюджетной обеспеченности на региональном уровне // Финансы. 2011. № 10. С. 10–14.
8. Панков В.Г. К вопросу о самостоятельности бюджетов // Финансы. 2010. № 6. С. 8–14.
9. Поляк Г.Б. Анализ территориальных бюджетов // Финансовая газета. 1998. № 7.
10. Сумская Т.В. Основные направления укрепления местных бюджетов // Регион: экономика и социология. 2010. № 1. С. 235–254.
11. Сумская Т.В. Правовые аспекты финансовой основы местных бюджетов // Основы экономики, управления и права. 2012. № 1 (1). С. 30–34.
12. Фурщик М.А., Марков С.В. Системная диагностика региональной экономики: задачи, информация, методы // Теория и практика системных преобразований: Т. 22. М.: КомКнига, 2006. 272 с.
13. Чернова М.В. Перспективы повышения бюджетного потенциала регионов Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 26 (209). С. 45–50.
14. Широбокова В.А. Влияние регулирования государственных финансов на экономику и бюджетную сферу регионов // Регион: экономика и социология. 2013. № 2 (78). С. 89–107.

Bibliography

1. Bagrov V.M., Sorochajkin A.N. Sovershenstvovanie bjudzhetnogo processa na urovne municipal'nyh obrazovanij // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta. 2013. № 7 (108). P. 55–59.
2. Bedenkov A.R. Metody ocenki regional'noj jekonomicheskoy i social'noj asimmetrii // Regional'naja social'no-jekonomicheskaja asimmetrija i mehanizmy ee vyrahnivaniya. Materialy mezhvedomstvennogo seminara. M.: Insan, 1998. P. 41–48.
3. Buhval'd E. Municipal'naja reforma v Rossii. Nekotorye itogi proshedshego desyatiljeta // Federalizm. 2013. № 4. P. 121–133.
4. Gusev A. Imushhestvennaja differenciacija naselenija: metody ocenki // Problemy teorii i praktiki upravlenija. 2007. № 4. P. 50–59.
5. Dement'eva O. Jeffektivnost' pravovogo regulirovaniya bjudzhetnyh osnov mestnogo samoupravlenija v Rossii // Federalizm. 2011. № 1. P. 153–166.
6. Zamjatina N.V. O povyshenii ustojchivosti regional'nyh i mestnyh bjudzhetov // Regional'naja jekonomika: teoriya i praktika. 2012. № 7 (238). P. 37–44.
7. Levina V.V. O vyrahnivanii bjudzhetnoj obespechennosti na regional'nom urovne // Finansy. 2011. № 10. P. 10–14.
8. Panskov V.G. K voprosu o samostojatel'nosti bjudzhetov // Finansy. 2010. № 6. P. 8–14.
9. Poljak G.B. Analiz territorial'nyh bjudzhetov // Finansovaja gazeta. 1998. № 7.
10. Sumskaja T.V. Osnovnye napravlenija ukrepleniya mestnyh bjudzhetov // Region: jekonomika i sociologija. 2010. № 1. P. 235–254.
11. Sumskaja T.V. Pravovye aspekty finansovoj osnovy mestnyh bjudzhetov // Osnovy jekonomiki, upravlenija i prava. 2012. № 1 (1). P. 30–34.
12. Furshhik M.A., Markov S.V. Sistemnaja diagnostika regional'noj jekonomiki: zadachi, informacija, metody // Teoriya i praktika sistemnyh preobrazovanij: T. 22. M.: KomKniga, 2006. 272 p.
13. Chernova M. V. Perspektivy povyshenija bjudzhetnogo potenciala regionov Rossijskoj Federacii // Regional'naja jekonomika: teoriya i praktika. 2011. № 26 (209). P. 45–50.
14. Shirobokova V.A. Vlijanie regulirovaniya gosudarstvennyh finansov na jekonomiku i bjudzhetnuju sferu regionov // Region: jekonomika i sociologija. 2013. № 2 (78). P. 89–107.

УДК 331.5 (476)

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДИНАМИКУ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РОССИЙСКО-БЕЛОРУССКОГО ПРИГРАНИЧЬЯ

В.Н. Блохин

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

E-mail: vik-1987@bk.ru

Статья рассматривает влияние процессов глобализации на социально-экономическую динамику сельских территорий российско-белорусского приграничья. Обращается внимание на сложность и многоаспектность феномена глобализации. Оцениваются возможности успешного включения сельских территорий России и Беларуси во всемирный агропродовольственный рынок. Приводятся рекомендации по дальнейшему реформированию российского и белорусского села.

Ключевые слова: глобализация, влияние, сельские территории, приграничье, новые возможности, проблемы.

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE SOCIO-ECONOMIC DYNAMICS OF THE RUSSIAN-BELARUSIAN BORDER RURAL AREAS

V.N. Blokhin

Belarusian State Agricultural Academy

E-mail: vik-1987@bk.ru

The article examines the impact of globalization on the socio-economic dynamics of the Russian-Belarusian border rural areas. It draws attention to the complexity and diversity of the phenomenon of globalization. The possibility of successful inclusion of rural areas of Russia and Belarus into the global agrifood market are evaluated. The article provides recommendations for further reform of the Russian and Belarusian countryside.

Key words: globalization, the impact of, rural areas, border areas, new opportunities, problems.

В последние годы вопросы развития регионов превращаются в одну из наиболее актуальных тем. Это связано, с одной стороны, с заметной активизацией межгосударственных взаимодействий на региональном уровне, с другой – стремлением осмысливать взаимосвязь между регионализмом и глобализацией, двумя важными тенденциями современного мирового развития [10].

При анализе социальных перемен и их включении в специфические пространственно-временные рамки особое значение отводится региональному уровню. Регион необходимо рассматривать в более общих терминах, нежели как ограниченную территориальную единицу. Регионы, особенно приграничные, стоит рассматривать как особый пример социального взаимодействия [6, 9].

Глобализация является наиболее существенной тенденцией нашего времени, что находит отражение как в значительном воздействии процессов

глобализации на трансформации практически всех аспектов социального мира, так и в огромном теоретическом интересе к исследованию данного феномена [14, 16].

Единого понимания феномена глобализации, его сути, причин, движущих сил и социальных последствий для будущего человечества как социальной общности не сложилось. Дискурс глобализации представляет собой противоречивую картину, в которой отсутствует согласие даже относительно точного и четкого значения термина, вокруг которого он строится [10].

Процесс глобализации мировой экономики, ее принципы, эволюция и следствия являются новой силой и механизмом развития (трансформации) агропродовольственного хозяйства мира и отдельных стран. Под глобализацией понимают реальные и функциональные процессы, происходящие в мировой экономике, которые ведут к росту эффективности хозяйствования в мировом масштабе, проявлением чего является рост мирового продукта, развитие международной торговли, научно-технический прогресс в масштабе земного шара и рост благосостояния. Это осуществляется путем повышения эффективности хозяйствования в пределах отдельных национальных хозяйств [15].

Под глобальностью понимается то, что мы живем в мировом обществе, в том смысле, что представление о замкнутых пространствах превратилось в фикцию. Ни одна страна или группа стран не может отгородиться друг от друга. Различные формы экономического, культурного, политического взаимодействия сталкиваются друг с другом [3].

Всемирный банк определяет глобализацию как свободу и способность частных людей и фирм заключать добровольные хозяйствственные транзакции с субъектами в других странах. В практике глобализация означает повышенную мобильность факторов производства (капитала и труда) и большую мировую интеграцию путем роста торговли и иностранных инвестиций. Из такого понимания глобализации следует, что наименее развитые страны обычно бывают скорее пассивной, чем активной стороной этого процесса [15, с. 17].

Характеризуя влияние современной глобализации на положение людей, американский социолог Эдна Боначич отмечает: «Неолиберальная глобализация трансформирует мир. Этот проект, который начал осуществляться в 1970-е годы, направлен на ослабление правительенного контроля над экономикой и предоставление возможности свободному рынку функционировать беспрепятственно. Среди его принципиальных элементов важное место занимают дерегулирование (устранение или ослабление правительенного контроля) и приватизация (передача правительенных функций частному сектору)» [1, с. 116].

Изучая феномен глобализации, нельзя не обратиться при этом к вполне конкретным территориям и местам. Одно из важнейших следствий идеи глобализации заключается в возвращении к понятию места. Это можно назвать диалектикой глобального и локального.

Глобализацию в большинстве случаев рассматривают как дополнительный аспект общества, характерный для национального государства. В дискурсе о глобализации часто можно встретить предположение, что глобализация меняет только отношения между национальными государствами и

обществами и за их пределами, но не качество социальных и политических отношений внутри них. Однако глобализация включает в себя и глобализацию изнутри, интернализированную глобализацию. В условиях глобализации национальное уже более не является национальным. Национальное теперь необходимо рассматривать как интернализированное глобальное [2].

Анализ процесса интернационализации и глобализации хозяйства показывает, что глобализации не избежать в историческом процессе развития глобального и конкурентного мира. Это означает также уверенность, что глобализация не обойдет село и сельское хозяйство. Это следует из сути экономических отношений: модернизации и трансформации, а также интеграции. Сельские территории и сельское хозяйство, традиционные и местные секторы экономики подвергаются структурным и технологическим переменам, которые меняют также политические и экономические обусловленности, в каких функционируют село и сельское хозяйство [15].

До настоящего времени влияние глобализации на сельские территории изучено крайне слабо. А между тем недооценка воздействия глобализационных процессов на сельские территории ведет к искаженному пониманию источников многих локальных социальных проблем [16].

Несмотря на многочисленные различия в определениях, глобализация в первую очередь означает расширение мира благодаря втягиванию большей части человечества в единую систему финансово-экономических, общественно-политических и культурных связей на основе новейших средств коммуникации. Регионализм, в свою очередь, является не препятствием или ограничителем такого расширения, как это часто представляется, а довольно эффективным способом упорядочения отношений в рамках расширяющегося и утрачивающего прежнюю стабильность пространства. На это вполне отчетливо указывает историческая динамика его развития, связанная не только с ростом числа региональных интеграционных объединений, но и с интенсификацией внутрирегиональных, межрегиональных и трансрегиональных связей. Благодаря этому регионализм все больше превращается в органический и весьма важный элемент общей глобальной архитектуры современного мира [10].

Казалось бы, село живет по своим законам, его мало касаются глобальные политические, экономические и культурные трансформации, но при более детальном анализе выявляются подобные связи, значимость которых трудно переоценить. Немецкий социолог Ульрих Бек утверждает, что современная наука все еще остается во власти «контейнерной теории общества», исследуя отдельные социумы таким образом, будто бы они существуют изолированно друг от друга, «удобно устроены, словно в контейнере», «во властном пространстве национальных государств», и не оказывают друг на друга существенного влияния [3, с. 47]. Однако современный мир уже давно не вписывается в рамки подобных представлений, что связано во многом с усиливающимися процессами глобализации, интеграции и интернационализации, затронувшими, так или иначе, практически все локальные сообщества [13].

Развивающаяся мировая глобализация, являющаяся одним из важнейших направлений перемен в мироустройстве, ощутимо и противоречиво

влияет на процессы и перспективы развития аграрной сферы и сельских территорий. Можно выделить несколько аспектов такого влияния:

– Глобализация делает доступными аграрные рынки для внешних производителей и поставщиков аграрной продукции и тем самым резко усиливает конкуренцию между местными и внешними субъектами аграрных рынков. При этом в ряде случаев ослабляется продовольственная безопасность отдельных стран.

– Глобализация расширяет возможности технологического переоснащения аграрной сферы, расширяет процессы агропромышленной интеграции и социальные перемены на селе, в то же время способствуя в ряде случаев подчинению аграрной сферы промышленным монополистам и создавая базу для ухудшения положения аграрных производителей.

– Возникающие глобальные наднациональные монопольные структуры начинают использовать природные, земельные, трудовые и другие аграрные и сельские ресурсы, разрушая сложившуюся систему внутренних сельских и региональных взаимосвязей и ослабляя воспроизводство села и сельской поселенческой сети как особой общественной системы [9].

Трудность понимания глобализации заключается не только в его многомерности, охватывающей все сферы человеческого бытия, но и в неоднозначности его развития. Все больше исследователей подчеркивают невозможность анализа глобализации с помощью стандартов линейной логики. Глобализация не может быть однозначно представлена как результат действия отдельных экономических, политических либо техногенных сил; необходим комплексный анализ для решения как научных, так и практических проблем, связанных с глобализацией.

Глобализация является общим контекстом развития территорий, источником как социальных проблем, угроз и рисков, так и возможностей решения этих проблем [13].

У. Бек утверждает, что глобализация – это, прежде всего, образование и распространение смешанных форм социальности – создание множества разнопорядковых локальностей, взаимодействующих друг с другом, что приводит к одновременным процессам гомогенизации и гетерогенизации. Эти процессы и отражают сущность глобализации [7, с. 79].

В настоящее время развитие сельских территорий на значительной части планеты становится характерным показателем возникновения новой цивилизации управляемой социоприродной эволюции, где разум человека, постигая законы природы и социума, формирует оптимальную среду обитания и образ жизни людей, их жизненное пространство. Возникает новое сочетание и виды урбанизированных и сельских поселений, различных экополисов, видов деятельности человека как биопсихосоциального существа, культура жизни которого интегрирует природное и социальное по законам ее сохранения и оптимального гуманистического и природосообразного развития.

Однако по отношению к сельским территориям российско-белорусского приграничья можно констатировать скорее деградацию форм жизни, характера взаимодействия человека и природы, населения сельских территорий. Это стало результатом социальных экспериментов XX в. До сих пор

еще не завершена постсоветская трансформация российского и белорусского общества [7].

В целом глобализационные тенденции вызывают потребности в разработке и реализации мер по защите села и аграрной сферы России и Беларуси, возникает необходимость формирования механизмов, обеспечивающих такую защиту, включая механизмы аграрной политики. Эти меры тем более необходимы, что влияние глобализационных процессов может подорвать перспективы развития российского и белорусского села как специфической сферы организации жизнедеятельности и жизнеустройства людей, что противоречит растущим потребностям и интересам рационального использования сил и средств живой природы и поддержания экологического равновесия.

В России и Беларуси ответы на основные вызовы глобализации, связанные с развитием сельской сферы, села и крестьянства, предполагают необходимость решения комплекса сложнейших социально-экономических, структурных, технологических и других стратегических задач развития российско-белорусского приграничья, реализации национальных интересов двух государств и обеспечения благоприятной среды жизнедеятельности и высокого уровня жизнеобеспеченности широких слоев населения, необходимость использования всех особенностей приграничья, его пространственного, человеческого, природно-ресурсного, экономического, социального и иного потенциала.

Ответы на вызовы глобализации должны базироваться на учете всех особенностей приграничных сельских территорий, связанных, во-первых, с естественно-природными характеристиками; во-вторых, с национально-историческими чертами; в-третьих, с геоэкономическим и geopolитическим положением российско-белорусского приграничья; в-четвертых, с состоянием сельских территорий в данный исторический период.

За годы реформ 1990-х гг. существенно ухудшились производственные и социальные показатели сельскохозяйственного производства, условий труда и жизни населения на селе. Данные негативные процессы особенно проявились в российской деревне.

Производство валовой продукции сельского хозяйства России за 1990-е гг. сократилось в два с лишним раза. Посевные площади уменьшились практически во всех регионах России, особенно сильно это проявилось в нечерноземных регионах, к которым и относятся граничащие с Беларусью области. В целом по России посевная площадь сократилась в 1,5 раза, площадь обрабатываемой пашни в 1,3 раза. Площадь под зерновыми культурами уменьшилась в 1,4 раза.

Кризис 1990-х гг. привел к тому, что Россия вынуждена была резко включиться в глобальный аграрный процесс, но не как производитель, обладающий огромным сельскохозяйственным потенциалом, а как импортер практически всех видов продовольствия. К концу первого десятилетия XXI в. стоимость ввезенного в Россию продовольствия достигла 30 млрд долл. в год. В 2013 г. на приобретение продовольствия по импорту в Российской Федерации было израсходовано 43,5 млрд долл. Сельскохозяйственное производство России перестало быть одной из важнейших отраслей ее экономики [9, с. 167].

На примере российского сельского хозяйства можно проследить противоречивое влияние глобализации на аграрную сферу и село при аграрной политике, не учитывающей специфику страны и предполагающей необходимость государственной поддержки аграрной сферы. Сельское хозяйство России стало одной из самых открытых ее отраслей, притом что уровень государственной поддержки до начала реализации национальных проектов был одним из самых низких в мире.

На протяжении всех реформенных лет в России наблюдаются самые низкие ставки импортных пошлин, российский рынок – один из самых доступных, причем эту доступность слабо сдерживают фитосанитарные меры, часто выступающие единственной преградой, поддерживающей российского аграрного товаропроизводителя.

В 2004 г. был принят закон, согласно которому все субсидии сельскому хозяйству были переведены на региональный уровень. Между тем в гораздо более развитых, чем Россия, странах, таких как США и Германия, на федеральный уровень приходится до 90 % всей государственной поддержки сельского хозяйства, в России – 20 %. Такая политика привела к усилению торговых «войн» между российскими регионами, нерациональному использованию аграрного потенциала страны, разрыву единства внутреннего рынка [9].

Важным структурным отличием российского и белорусского села от сельских территорий Западной Европы и США является очень высокая доля сельских жителей, занятых в сельском хозяйстве. Согласно исследованиям Т.Г. Нефедовой, анализировавшей социальные трансформации села, сельское население России, Беларуси и США в настоящее время составляет примерно 25–27 % от общего количества населения страны, но доля занятых в сельском хозяйстве существенно отличается. Если в США она составляет примерно 7 % от общего числа сельских жителей, остальные заняты в «городских» отраслях, например, в сервисе, то в России и Беларуси доля занятых в агросекторе составляет более половины занятых в сельской местности и около 25 % от всего сельского населения. Если учесть, что абсолютное большинство сельских жителей трудятся на личном подворье, то значит сельские территории России и Беларуси – это все еще крестьянский мир в отличие от села Западной Европы и США.

Ученые отмечают, что современную глобализацию можно рассматривать как процесс действия рынка поверх границ, а также как процесс ликвидации методов и способов защиты национальных субъектов от конкуренции извне. В основе неолиберальной модели глобализации лежит абсолютный приоритет рыночных ценностей, свободы, индивидуализации, открытости, которые выгодны в первую очередь высокоразвитым государствам, успешно прошедшим этап модернизации и твердо занявшим свое место в мировой системе. Положение государства в новой мировой социальной и политической системе во многом зависит от успешности включения страны в контекст глобализации, так как распределение выгод и издержек глобализации происходит неравномерно, одни государства становятся флагманами глобализации, другие оказываются на окраине «глобальной деревни» [13].

Для начала XXI в. характерен процесс разрушения идеологической модели глобальной интеграции – интеграции ради всеобщего благополучия человечества – и постепенного избавления от иллюзии возможности реализации в обозримом будущем модели глобального единства, распространения унифицированной системы социальных, политических, экономических институтов и повсеместного утверждения стандартов цивилизованного мира в обмен на государственный суверенитет стран [11].

Между тем в России и Беларуси есть все основания не только для самообеспечения продовольствием, но и для того, чтобы страны стали крупными экспортёрами разнообразной сельскохозяйственной продукции. Для этого необходимо изменить отношение к сельским территориям, аграрной сфере и к крестьянству.

В настоящее время, когда во многом исчерпаны ресурсы производства продовольствия в мире, обостряется продовольственный кризис, идет по всеместный рост цен на него, а проблема продовольствия становится глобальной, у России и Беларуси появляется шанс изменить ситуацию в сельском хозяйстве, используя данный глобальный вызов в интересах народа двух стран, крестьянства. Тем более это важно, поскольку продовольственная проблема – это глобальная мировая проблема.

Изменение ситуации в аграрной сфере неотделимо от изменения отношения к селу и создания условий для его нормального экономического и социального воспроизводства. Это тем более важно сделать, что развивающаяся глобализация весьма противоречиво влияет на сельскую систему, во многом нарушая сложившиеся внутренние сельские и сельско-городские связи под влиянием урбанизации, частичного включения села в сферу интересов транснациональных компаний.

Подобного рода процессы могут поставить под вопрос сохранение перспектив развития российского и белорусского села, что было бы губительно для обеих стран. Преобразования на селе действительно разумны и общественно эффективны лишь тогда, когда их пути и формы обеспечивают развитие села как специфической сферы жизни и хозяйственной деятельности сообразно меняющимся условиям. В противном случае эта среда становится фактором деградации или исчезновения села как общественного явления [9].

Основные направления социальных трансформаций связаны, по мнению большинства исследователей, с процессами модернизации, т.е. с переходом от аграрного общества к обществу индустриальному и постиндустриальному. Одной из существенных тенденций модернизации является уменьшение доли сельскохозяйственного производства, а также связанная с этим тенденция сокращения доли сельских жителей в общей численности населения страны. В процессе модернизации, урбанизации и перехода от аграрного типа общества к индустриальному или постиндустриальному изменяется положение села: уменьшается роль сельского хозяйства в экономике, возрастает значимость несельскохозяйственных функций сельских территорий и важность развития непродовольственной сферы сельского хозяйства (биотопливо, агроэкотуризм и пр.).

Не менее важным фактором социальных трансформаций является ориентация руководства страны, его планы и представления о стратегии раз-

вития страны и конкретные политические решения в этом направлении. Так, руководство России, судя по проведенным в начале 1990-х гг. реформам, выбрало курс на ускоренное включение страны в глобальные процессы, что привело к быстрой дестабилизации ситуации на селе. В свою очередь, руководство Беларуси отказалось от проведения радикальных рыночных реформ, был выбран путь постепенного перехода к рынку. Однако отсутствие рыночных реформ, сохранение многих советских, командно-административных принципов управления экономикой, в частности развития сельских территорий, привело к определенному застою в динамике села.

Таким образом, на примере России и Беларуси можно наблюдать два очень разных варианта отношения к сельским территориям, своего рода две крайности.

Одним из наиболее существенных измерений глобализации, оказывающим влияние на развитие сельских территорий и сельского хозяйства, является становление единой глобальной сельскохозяйственной системы, основанной на рыночных механизмах регуляции. Возникновение глобального сельскохозяйственного рынка представляет собой распространение принципов либерализации торговли и свободного рынка на сферу сельскохозяйственного производства, что приведет к еще большей поляризации мира. Главным проявлением глобализации сельского хозяйства является тенденция преобразования мирового сельского хозяйства из системы взаимодействующих и конкурирующих субъектов (в том числе сельских хозяйств) в систему, в которой ведущую роль будут играть глобальные концерны или продовольственные конгломераты, ограничивающие роль национальных государств [13]. В то же время противостояние экономической глобализации и внедрение протекционизма в экономике – это ошибочная тактика как для богатых, так и для бедных стран. Протекционистская политика, осуществляемая на постоянной основе, не способствует развитию отстающих стран, а если это делают богатые государства, результатом становится создание враждующих торговых блоков [4].

Для улучшения динамики сельских территорий российско-белорусского приграничья необходима разработка комплексной стратегии освоения и организации пространства всех приграничных регионов, учет производственных, инфраструктурных, социально-бытовых аспектов, органично включающих сельско-аграрную проблематику и дифференциацию по регионам. Такая стратегия могла бы стать базой эффективного включения России и Беларуси в мировые глобализационные процессы.

Стратегическое направление развития сельских территорий должно заключаться в ослаблении производственной и социально-экономической обособленности от города, в возникновении и поэтапном углублении многоаспектной их интеграции, в становлении единой социально-экономической системы «город–село».

Интеграционные тенденции и процессы, включая и глобализацию, выражают основную закономерность всего общественного прогресса – возрастание и усложнение общественных связей, усиление цельности общества при одновременном усложнении его внутренней структуры. Интеграция является базой сохранения и нарастания позитивных особенностей сельского и городского потенциала и умножения совокупного потенциала общества.

Концепция интеграции города и села исходит из признания сложных неоднозначных связей между общими основами города и села и существующими социально-экономическими отношениями. Она базируется на усложнении внутренних и внешних производственных связей и всех социальных отношений, на необходимости развития и использования потенциальных возможностей различных социальных типов хозяйства и соответственно многообразных форм собственности и общественных укладов. Интеграция города и села предполагает обязательность системы социально-экономических компенсаций как фактора социального сближения и выравнивания условий жизнедеятельности городского и сельского населения, но без их копирования, возрастание разнообразия региональных форм социального развития города и села, учета местных особенностей и включения местной инициативы, производственную и социальную обусловленность многообразия сельских и городских поселенческих форм, начиная от самых мелких поселений, включаемых в многоуровневые расселенческие системы.

Интеграция города и села может стать одним из важных направлений обновления современной российской и белорусской общественной системы, базой комплексного решения производственных агропромышленных проблем, обеспечения рационального использования территориального, ресурсного и социального потенциала села и города, улучшения экологических условий и социальной активности населения [11].

Глобализация приводит к двум важнейшим последствиям для сельских территорий. Во-первых, происходит концентрация сельскохозяйственного производства в руках транснационального агробизнеса, базирующегося в основном в развитых странах, производящего сельскохозяйственную продукцию там, где ее себестоимость является наименьшей, а продукция, следовательно, наиболее конкурентоспособной. Глобализация, сметая границы и региональные барьеры, подрывает классические принципы равноправной конкуренции. Лидерами мирового рынка в этих условиях становятся транснациональные корпорации агробизнеса, осуществляющие экспансию на национальные рынки, вытесняя более дорогую местную продукцию.

Во-вторых, глобализация развивается таким образом, что концентрация сельскохозяйственного производства в глобальном масштабе вызывает интенсификацию сельскохозяйственного развития в высокоразвитых странах и зависимое развитие остальной части мировой системы, в которой происходит спад сельскохозяйственного производства, разрушение инфраструктуры села и маргинализация сельских территорий. Такое становление единой мировой сельскохозяйственной системы означает неравное распределение выгод и издержек глобализации в мировом масштабе, приводя к разорению сельскохозяйственных товаропроизводителей в странах с менее благоприятными климатическими условиями, менее интенсивным производством и более высокой себестоимостью продукции. Таким образом, происходит усиление социальной дифференциации в глобальном масштабе, так как свободная конкуренция способствует еще большему процветанию сильных в экономическом плане акторов и разорению более слабых, объективно не способных конкурировать с транснациональными корпорациями.

К положительным последствиям глобализации целесообразно отнести возможность заимствования зарубежного опыта решения схожих по сво-

ей природе проблем, импорт передовых технологий, сельскохозяйственной техники, пород скота, возможность получения поддержки из зарубежных фондов и пр.

Особо стоит выделить социальные последствия глобализации, возникающие в результате развертывания глобальных тенденций в различных сферах общества, затрагивающие сферу непосредственной жизни людей и функционирование социальной системы в целом (усиление социальной дифференциации, маргинализация населения, изменения в структуре миграции, безработица и т.д.).

Процессы глобализации проявляют себя на сельских территориях не только в виде ограничений, которые накладываются на сельскохозяйственное производство мировым рынком и международными политическими институтами (макроуровень социальных трансформаций села), но и через изменение повседневных практик самих сельских жителей (микроуровень социальных изменений). Проявление глобальных тенденций в обыденной жизни, обычаях и культуре тех обществ, которые традиционно считаются периферийными по отношению к магистральным путям глобализации, российский социолог Н.Е. Покровский назвал «клеточной» глобализацией. Эти же процессы У. Бек называет «глобализацией изнутри» (*globalization from within*).

Важнейшими характеристиками «клеточной» глобализации, согласно исследованиям Н.Е. Покровского, являются:

- всеохватность и комплексность изменений (меняется сфера приложения труда, его организация);
- всеобщая изменчивость и пластичность повседневных практик (способность адаптироваться к любым социальным изменениям);
- изменение восприятия географического пространства (возросшая географическая мобильность, Интернет, мобильная связь);
- множественность культурных феноменов (проявляется в основном в среде молодежи и дачников);
- появление престижного потребления;
- полагание на свои силы, индивидуализм [16, с. 106].

Описанные тенденции характерны для большинства регионов российско-белорусского приграничья.

Таким образом, в условиях значительных социальных трансформаций российского и белорусского села, обусловленных во многом процессами глобализации, встает вопрос о роли села и его дальнейшей судьбе. В сложившихся условиях представляется сомнительной возможность возрождения российского и белорусского села исключительно на сельскохозяйственной основе. Для динамичного развития сельским территориям России и Беларуси необходимо многофункциональное развитие хозяйства, предполагающее развитие не только сельского хозяйства, но и таких сфер, как сельский и экологический туризм, устойчивые (с учетом сохранения биоразнообразия) охота и рыболовство, обеспечение связанных с ними услуг, бытовое и социально-культурное обслуживание местного и сезонного городского населения, точечная заготовка древесины и специализированная деревообработка, производство строительных материалов и пр.

Литература

1. Арсеенко А.Г. Глобализация как она есть на пороге XXI века // Социология: теория, методы, маркетинг. 2010. № 4. С. 114–137.
2. Бек У. Космополитическое общество и его враги // Журнал социологии и социальной антропологии. 2003. Т. VI, № 1. С. 24–53.
3. Бек У. Что такое глобализация? / пер. с нем. А. Григорьева и В. Седельника; обшая ред. и послесл. А. Филиппова. М.: Прогресс-Традиция, 2001. 304 с.
4. Гидденс Э. Ускользающий мир. Как глобализация меняет нашу жизнь. М.: Весь мир, 2004. 115 с.
5. Глинский В.В. Как измерить малый бизнес // Вопросы статистики. 2008. № 7. С. 73–75.
6. Глинский В.В. Типология экономического развития современной России на основе методов периодизации макроэкономических процессов // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 1 (318). С. 160–166.
7. Григорьев С.И. Социология жизненных сил российского села и сельского жителя в начале XXI века // Социс. 2010. № 9. С. 39–79.
8. Ильюшина Э.Я. Глобализация и постмодерное общество // Социология: теория, методы, маркетинг. 2004. № 4. С. 79–98.
9. Кайзер М. Евразия: социальная реальность или миф? // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. Т. V, № 4 (20). С. 40–167.
10. Малюк А.Н. Дискурс глобализации с точки зрения мир-системного анализа // Социология: теория, методы, маркетинг. 2005. № 2. С. 176–196.
11. Никифоров Л.В. Состояние и развитие российского села в условиях вызовов глобализации // Труды вольного экономического общества России. 2010. Т. 99. С. 161–173.
12. Песцов С.К. Архитектоника современного мира: регионализм и система международных отношений // Журнал социологии и социальной антропологии. 2006. Т. IX, № 2 (35). С. 168–177.
13. Петров А.В. Глобализация и социальные основы экономического суверенитета России // Общество. Среда. Развитие. 2009. № 1. С. 81–99.
14. Серга Л.К., Никифорова М.И., Румынская Е.С., Хван М.С. Прикладное использование методов портфельного анализа // Вестник НГУЭУ. 2012. № 3. С. 146–158.
15. Томчак Ф. Село и сельские территории и современные вызовы // Труды вольного экономического общества России. 2008. Т. 99. С. 14–47.
16. Шкерин А.В. Современная модель глобализации и проблемы развития сельских территорий России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Социальные науки. 2010. № 3 (19). С. 100–108.

Bibliography

1. Arseenko A.G. Globalizacija kak ona est' na poroge XXI veka // Sociologija: teorija, metody, marketing. 2010. № 4. P. 114–137.
2. Bek U. Kosmopoliticheskoe obshhestvo i ego vragi // Zhurnal sociologii i social'noj antropologii. 2003. T. VI, № 1. P. 24–53.
3. Bek U. Chto takoe globalizacija? / per. s nem. A. Grigor'eva i V. Sedel'nika; obshchaja red. i poslesl. A. Filippova. M.: Progress-Tradicija, 2001. 304 p.
4. Giddens Je. Uskol'zajushhij mir. Kak globalizacija menjaet nashu zhizn'. M.: Ves' mir, 2004. 115 p.
5. Glinskij V.V. Kak izmerit' malyj biznes // Voprosy statistiki. 2008. № 7. P. 73–75.
6. Glinskij V.V. Tipologija jekonomiceskogo razvitiija sovremennoj Rossii na osnove metodov periodizacii makrojekonomiceskikh processov // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. 2009. № 1 (318). P. 160–166.
7. Grigor'ev S.I. Sociologija zhiznennyh sil rossijskogo sela i sel'skogo zhitelja v nachale XXI veka // Socis. 2010. № 9. P. 39–79.

8. Il'jushina Je.Ja. Globalizacija i postmodernoe obshhestvo // Sociologija: teorija, metody, marketing. 2004. № 4. P. 79–98.
9. Kajzer M. Evrazija: social'naja real'nost' ili mif? // Zhurnal sociologii i social'noj antropologii. 2002. T. V, № 4 (20). P. 40–167.
10. Maljuk A.N. Diskurs globalizacii s tochki zrenija mir-sistemnogo analiza // Sociologija: teorija, metody, marketing. 2005. № 2. P. 176–196.
11. Nikiforov L.V. Sostojanie i razvitiye rossijskogo sela v uslovijah vyzovov globalizacii // Trudy vol'nogo jekonomiceskogo obshhestva Rossii. 2010. T. 99. P. 161–173.
12. Pescov S.K. Arhitektonika sovremenennogo mira: regionalizm i sistema mezhdunarodnyh otnoshenij // Zhurnal sociologii i social'noj antropologii. 2006. T. IX, № 2 (35). P. 168–177.
13. Petrov A.V. Globalizacija i social'nye osnovy jekonomiceskogo suvereniteta Rossii // Obshhestvo. Sreda. Razvitie. 2009. № 1. P. 81–99.
14. Serga L.K., Nikiforova M.I., Rumynskaja E.S., Hvan M.S. Prikladnoe ispol'zovanie metodov portfel'nogo analiza // Vestnik NGUJeU. 2012. № 3. P. 146–158.
15. Tomchak F. Selo i sel'skie territorii i sovremennye vyzovy // Trudy vol'nogo jekonomiceskogo obshhestva Rossii. 2008. T. 99. P. 14–47.
16. Shkerin A.V. Sovremennaja model' globalizacii i problemy razvitiya sel'skih territorij Rossii // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. Serija Social'nye nauki. 2010. № 3 (19). P. 100–108.

УДК 336.22

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ ОЭСР

Д.Е. Лапов

Сибирский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
E-mail: taxation_consultant@inbox.ru

Проблема необходимости снижения социальной стратификации является общепризнанной для всего мира. Наиболее известным методом противодействия социальной стратификации населения является прогрессивное налогообложение, однако налоговые системы современных правовых социальных демократических государств сложны и несут в себе широкий спектр иных механизмов обеспечения социального равенства. Тогда как применение институционального анализа позволило провести сравнение систем налогообложения доходов домашних хозяйств в странах-членах ОЭСР от достигнутых результатов регулирования. Полученные результаты свидетельствуют о том, что применение в странах-членах ОЭСР прогрессивной шкалы ставок налога на доходы физических лиц в значительной степени детерминирует распределение налогового бремени, что снижает эффективность в достижении иных целей дискреционной налоговой политики стран-членов ОЭСР. В результате при сохранении бюджетной мобилизации на неизменном уровне необходимо учитывать положение каждой институциональной ценности в иерархии потребностей публичных органов власти.

Ключевые слова: ОЭСР, подоходный, прогрессивное налогообложение, дискриминация, налог.

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF TAXATION OF INCOME HOUSEHOLDS IN MEMBER COUNTRIES OECD

D.E. Lapov

Siberian State University of Telecommunications and Informatics
E-mail: taxation_consultant@inbox.ru

The problem of need of decrease in social stratification is conventional for the whole world. The most known method of counteraction of social stratification of the population is the progressive taxation, however tax systems of the modern constitutional social democratic states are difficult and bear in themselves a wide range of other mechanisms of ensuring social equality. Whereas application of the institutional analysis allowed to carry out comparison of systems the taxation of the income of house farms in member countries of OECD from the reached results of regulation. The received results testify that application in member countries of OECD of an ascending scale of rates of a tax on the income of natural persons substantially determines distribution of tax burden that reduces efficiency in achievement of other purposes of a discretionary tax policy of member countries of OECD. As a result at preservation of the budgetary mobilization at the invariable level it is necessary to consider the provision of each institutional value in hierarchy of requirements of public authorities.

Key words: OECD, income, progressive taxation, discrimination, tax.

Анализ эффективности систем налогообложения доходов домашних хозяйств стран-членов ОЭСР с точки зрения фактического обеспечения сбалансированности частных и общественных интересов имеет большое значение для совершенствования налоговой системы России. Исследование мировой практики организации налоговых систем позволяет выделить некоторые ключевые закономерности, влияющие на сбалансированность бюджетов домашних хозяйств и финансовую защиту основных институциональных ценностей. Результаты такого анализа помогут выявить сильные и слабые стороны существующих практик налогообложения в социальных демократических правовых государствах, в том числе сравнить страны с прогрессивным и пропорциональным налогообложением, и сделать выводы о наиболее эффективных механизмах обеспечения социального равенства. Но прежде чем перейти к анализу, рассмотрим ОЭСР в целом.

На данный момент в ОЭСР входят следующие государства: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, Словения, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Чили, Швейцария, Швеция, Эстония, Южная Корея, Япония [7]. ОЭСР является объединением со сравнительно низким уровнем интеграции. Участие в ОЭСР не предполагает наднационального регулирования и гармонизации национальных законодательств в соответствии с актами такого регулирования. Совещательными органами ОЭСР (комитетами, экспертными комиссиями и рабочими группами) разрабатываются рекомендательные акты, которые не обязательны для исполнения его членами, но служат единым целям экономического развития, сохранения финансовой стабильности, развития мировой торговли, стимулирования стран-членов к помощи развивающимся странам и т.д. [4]. В результате национальные налоговые системы, как и параметры налогообложения доходов домашних хозяйств стран-членов ОЭСР, не гармонизированы и имеют национальную специфику. При этом в соответствии с принятым 16 мая 2007 г. решением Совета ОЭСР Россия входит в так называемую «первую волну» потенциальных членов ОЭСР [8], поэтому для повышения роли в мировом пространстве России необходимо ориентироваться на лучшие практики налогообложения, в том числе в сфере налогообложения доходов домашних хозяйств. В связи с этим необходимо развитие методологии сравнительного анализа преимуществ и недостатков национальных налоговых систем различных государств. В сфере налогообложения доходов домашних хозяйств одним из основных инструментов сравнительного анализа может стать институциональный анализ. Как отмечает Н.С.Крылова, «действующие в современном мире системы налогообложения опираются на прочный фундамент общепризнанных принципов налогообложения. Эти принципы вырабатывались в ходе длительной исторической эволюции. С наступлением эпохи конституционализма многие из них были закреплены основными законами страны и тем самым возведены в ранг конституционных. В их числе такие общепризнанные сегодня постулаты и максимы налогового права, как обязательность установления налогов законами; всеобщность, равенство, справедливость налогообложения, соразмерность, платежеспособность и пр.» [2]. Такое

положение свидетельствует о том, что несмотря на изобилие методов и принципов налогообложения, большая часть заложенных в его регулирование социальных конституционных норм, гарантирующих финансовую защищенность институциональных ценностей, как и сами такие ценности, являются общими для большинства светских государств. В экономической науке зарождение институциональных основ (основных принципов) налогообложения прежде всего было связано с появлением в XVIII в. политической экономии и с именем известного английского ученого-экономиста Адама Смита [3]. Однако к настоящему времени перечень институциональных ценностей существенно расширен и конкретизирован.

Кроме того, в современном мире получили широкое распространение и два формальных признака систем шкал ставок подоходного налога: прогрессивное и пропорциональное налогообложение. Н.С.Крылова отмечает, что после многих десятилетий бурного промышленного и экономического развития венцом формирования современных налоговых систем стало появление «новых» налоговых систем, основанных на принципах прогрессивного налогообложения [2]. В настоящее время пропорциональное налогообложение доходов физических лиц применяется только в Венгрии, Эстонии, Чехии и Словакии – в 4 из 34 стран-членов ОЭСР (или в 12 % стран-членов ОЭСР) [6, 9]. Ст. 31 конституции Испании 1978 г. и ст. 53 конституции Италии 1947 г. установлен общий признак параметров шкал подоходного налога, как основанных на принципах прогрессивного налогообложения [1]. При этом принципы прогрессивного налогообложения упоминаются, в том числе в конституциях Испании и Италии, наряду с принципами справедливости, поэтому встает вопрос, почему в некоторых странах прогрессивная шкала ставок налога получила статус конституционной нормы и является ли данный признак шкалы ставок налога следствием необходимости обеспечения справедливости налогообложения. Ответ на этот вопрос может быть получен посредством эмпирического анализа фактического достижения основных логически ожидаемых эффектов от внедрения прогрессивного налогообложения: снижение степени стратификации населения по уровням среднедушевых доходов, повышение финансовой защищенности наименее обеспеченных граждан и сохранение рабочих мест в низкорентабельных отраслях экономики. В результате эмпирического анализа образуются объективные основные институциональные ценности, на защиту которых в действительности направлены правовые нормы стран-членов ОЭСР с прогрессивным налогообложением бюджетов домашних хозяйств.

При этом дискриминационный подход к исследованию избран исходя из базисной институциональной ценности, которая может быть сформулирована следующим утверждением: все равны перед законом и судом. Иные институциональные ценности обусловливают неформальное толкование данного утверждения и создают критериальные основы дискриминации одних групп налогоплательщиков по отношению к другим. Однако в современном мире существует немалое число и разнообразие иных институциональных ценностей, которые кроме как ограничительными по отношению к дискреционной фискальной политике государства конституционными нормами определяются и содержанием самой дискреционной фискальной политики государств в сфере налогового регулирования. Поэтому для ана-

лиза практик дискриминационной фискальной политики налогообложения доходов домашних хозяйств стран-членов ОЭСР необходимо выделить основные институциональные ценности, на защиту которых они должны быть направлены исходя из общих принципов демократического социального правового государства: семья, детство и материнство (отцовство), реализация прав и свобод человека и гражданина, сохранение и позитивное развитие государства, вред социальной стратификации. На мой взгляд, если большинство вышеуказанных институциональных ценностей являются объективными гуманитарными, то вред социальной стратификации субъективен и, следовательно, необходимость борьбы с ней не должна быть ограничительной мерой по отношению к государственной дискреционной политике регулирования экономики. В пользу этого утверждения, на мой взгляд, свидетельствует тот факт, что несмотря на то что данные ценности в некоторых странах являются конституционными, их юридические конструкции формальны и в значительно большей степени регулируются принятыми во исполнение данных конституционных норм законодательными актами. Однако для настоящего исследования не имеет существенного значения источник институциональных ценностей, поэтому оценка дискриминационных мер по устранению вызванного отношением групп налогоплательщиков к институциональным ценностям неравенства может быть проведена по следующим параметрам:

- финансовая защита сбалансированности бюджетов домашних хозяйств, в которых один из супругов не получает доходы (в том числе по причинам нетрудоспособности, ухода за детьми и т.д.);
- финансовая защита сбалансированности бюджетов домашних хозяйств, которые в силу заботы о детях находятся в неравном положении по сравнению с бездетными домашними хозяйствами;
- финансовая защита сбалансированности бюджетов наименее обеспеченных домашних хозяйств, которые в силу заботы о детях находятся в неравном положении по сравнению с бездетными домашними хозяйствами;
- финансовая защита сбалансированности бюджетов наименее обеспеченных граждан и сохранение рабочих мест в низкорентабельных отраслях экономики;
- степень смещения налоговой нагрузки на наиболее обеспеченных граждан.

Таким образом, в качестве дискриминируемого субъекта принят резидент налоговой юрисдикции, получающий доход в виде оплаты труда и (или) иные аналогичные доходы. Объект дискриминации может быть сформулирован как неравенство, вызванное исполнением некоторыми субъектами своих конституционных обязанностей или отношением налогоплательщика к стимулирующему признаку, определяемому из содержания государственной дискриминационной политики. В некоторых странах-членах ОЭСР наряду с федеральным налогом на доходы физических лиц применяются локальные (субфедеральные) подоходные налоги. При этом целью настоящего исследования является широкий охват всех без исключения стран-членов ОЭСР, поэтому в качестве объекта исследования избран федеральный налог на доходы физических лиц, который к тому же имеет больший удельный вес в структуре общего налогового бремени домашних



Рис. 1. Диаграмма распределения налоговой нагрузки по группам налогоплательщиков со средним размером начисленной заработной платы в 50 % от средней начисленной заработной платы по национальной экономике в 2013 г.

Источник: составлено автором по данным официального сайта ОЭСР [5]

хозяйств в странах-членах ОЭСР. Для начала рассмотрим налоговое бремя лиц, чьи среднедушевые доходы за 2013 г. составили 50 % от средней начисленной по национальной экономике заработной платы (рис. 1).

Из рис. 1 видно, что меры по финансовой защите сбалансированности бюджетов домашних хозяйств, в которых один из супругов не получает доходы (в том числе по причинам нетрудоспособности, ухода за детьми и т.д.) действуют только в 21 государстве-члене ОЭСР, так как в этих странах налоговая нагрузка дискриминируемого субъекта превышает налоговую нагрузку на одного работающего в бездетной семейной паре. Однако в Канаде, Чехии, Исландии, Люксембурге, Словакии, Словении, Испании финансовая защита семей, в которых один из супругов не имеет работы, реализована в наибольшей степени. При более высоких среднедушевых доходах налогоплательщиков в 250 % средней начисленной по национальной экономике заработной платы налоговая нагрузка выравнивается практически полностью (рис. 2).

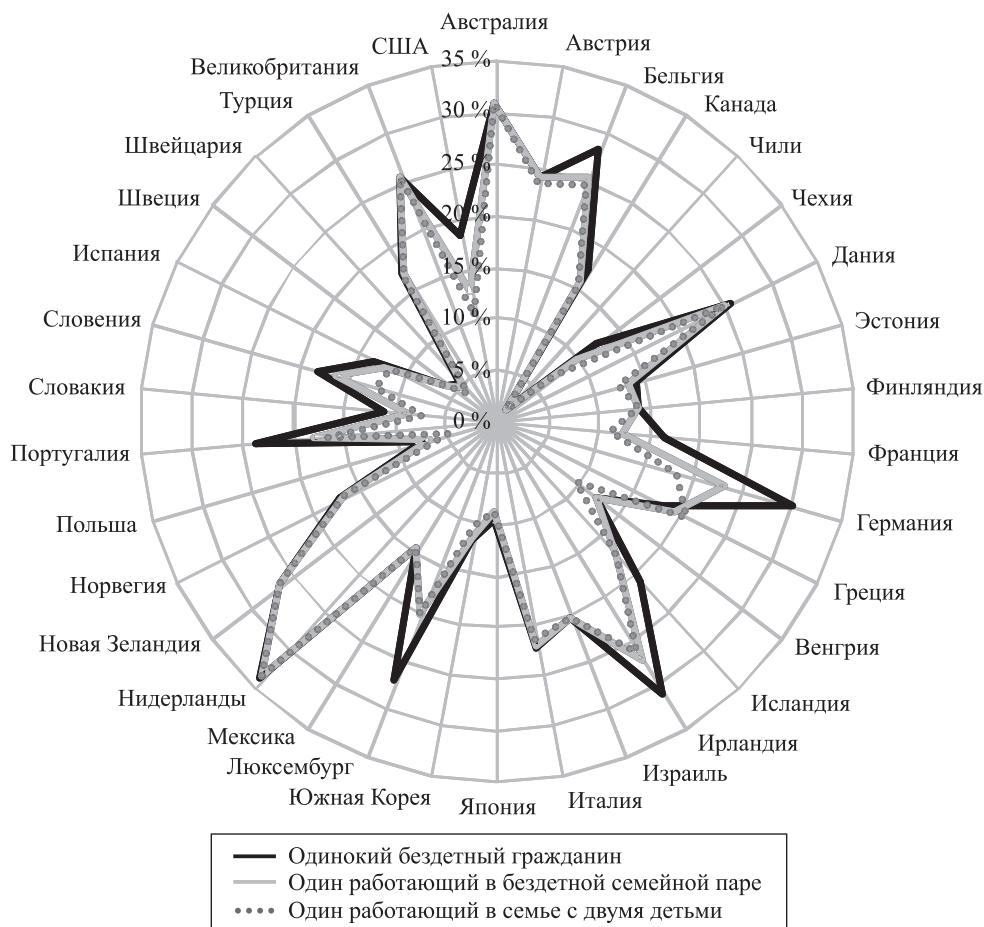


Рис. 2. Диаграмма распределения налоговой нагрузки по группам налогоплательщиков со средним размером начисленной заработной платы в 250 % средней начисленной заработной платы по национальной экономике в 2013 г.

Источник: составлено автором по данным официального сайта ОЭСР [5]

О дискриминации бездетных наименее обеспеченных граждан (доход которых составляет 50 % средней начисленной по национальной экономике заработной платы) по отношению к одному работающему в семейной паре с двумя детьми и идентичными доходами можно говорить только в отношении 27 стран-членов ОЭСР. В Чили, Финляндии, Греции, Мексике, Новой Зеландии, Португалии и Швеции налоговая дискриминация в большей степени детерминирована необходимостью финансовой защиты наименее обеспеченных граждан, что практически полностью исключает дискриминацию, основанную на институциональных принципах семьи, детства и материнства, отцовства (см. рис. 1). Семейные пары с двумя детьми и более высокими доходами в размере 250 % средней начисленной по национальной экономике заработной платы несут практически равное налоговое бремя с дискриминируемым субъектом. Увеличение доходов в 5 раз приводит к снижению соотношения налоговой нагрузки на дискриминируемого субъекта и на одного работающего в семейной паре с двумя детьми

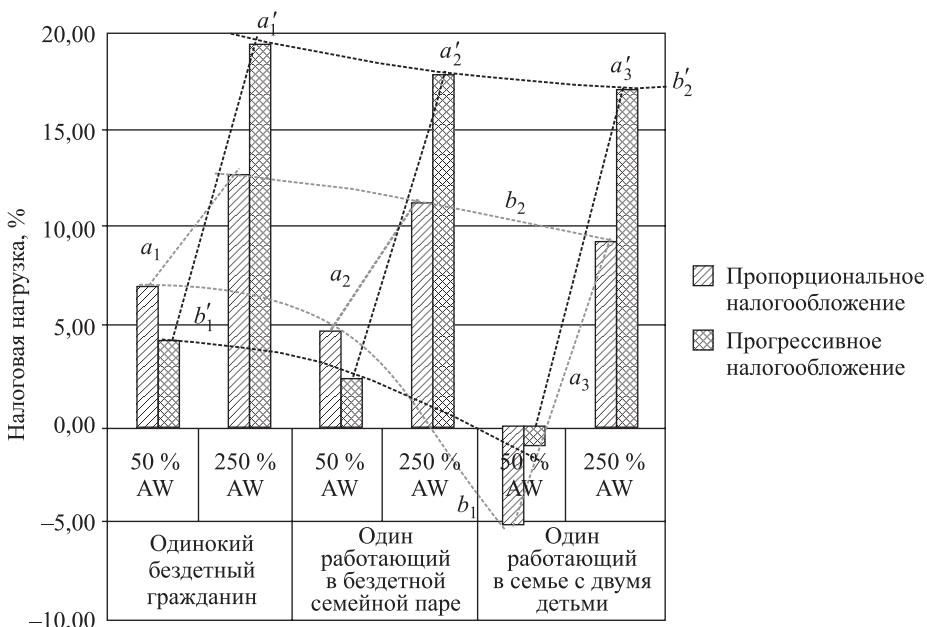


Рис. 3. Гистограмма распределения налоговой нагрузки по основным параметрам сравнения налоговых систем стран-членов ОЭСР в 2013 г.

Источник: составлено автором по данным официального сайта ОЭСР [5]

в 9,5 раз (см. рис. 2). Такое положение позволяет утверждать, что в качестве основной мотивирующей институциональной ценности налоговых законотворческих инициатив в странах-членах ОЭСР преобладают права и свободы человека и гражданина, так как именно финансовая защита бюджетов наименее обеспеченных граждан повышает для этих граждан доступ к их конституционным правам и свободам. Однако борьба с неравенством, вызванным заботой о детях, сама по себе обладает низкой институциональной ценностью для дискреционных политик большинства стран-членов ОЭСР. Таким образом, институциональная ценность прав и свобод гражданина имеет больший удельный вес в структуре социально-экономических потребностей институтов власти стран-членов ОЭСР по сравнению с такими институциональными ценностями как детство, материнство (отцовство) и позитивное развитие государства. Для общего по всем странам-членам ОЭСР сравнения пропорциональных и прогрессивных систем налогообложения доходов домашних хозяйств необходимо перейти к анализу структуры налогового бремени бюджетов домашних хозяйств (рис. 3).

На рис. 3 линии b_1, b_2 (при пропорциональном налогообложении) и b'_1, b'_2 (при прогрессивном налогообложении) характеризуют финансовую защиту институциональных ценностей соответственно по группам налогоплательщиков с доходами в размере 50 и 250 % средней начисленной заработной платы по национальным экономикам стран-членов ОЭСР, а соединяющие кривые b_1 и b_2 , b'_1 и b'_2 по вертикали линии a_1, a_2, a_3 и a'_1, a'_2, a'_3 демонстрируют общее для всех групп распределение налоговой нагрузки в зависимости от дискриминирующего критерия. Анализ длин линий a_1, a_2, a_3 и a'_1, a'_2, a'_3 показывает, что несмотря на различие в признаке зависимости

размера налоговых ставок от уровней среднедушевых доходов регулирующее воздействие пропорциональных и прогрессивных систем подоходного налога схоже. Линии a_1, a_2, a_3 , хотя и меньше по протяженности линий a'_1, a'_2, a'_3 , однако составляют не менее 50 % их длины. Таким образом, смещение совокупной налоговой нагрузки на бюджеты более обеспеченных домашних хозяйств присуще и налоговым системам стран-членов ОЭСР с пропорциональной системой налогообложения доходов домашних хозяйств, при этом соотношение длин линий a'_1 к a_1 , a'_2 к a_2 , a'_3 к a_3 свидетельствует, что как при пропорциональном, так и при прогрессивном налогообложении в большинстве стран-членов ОЭСР в целях определения налогового бремени учитывается бюджет домашнего хозяйства в целом, с учетом состава домашнего хозяйства. Как правило, в странах-членах ОЭСР с прогрессивным налогообложением защита наименее обеспеченных граждан является главным фактором распределения налогового бремени в сравнении с иными фактами неравенства. Исключением являются семейные пары с двумя детьми, которые вне зависимости от уровней их доходов значительно в большей степени защищены при пропорциональном налогообложении. Таким образом, в странах-членах ОЭСР с пропорциональным налогообложением защита детства, материнства, отцовства и, следовательно, позитивного развития государства обладает более высокой институциональной ценностью, чем в странах-членах ОЭСР с прогрессивным налогообложением.

Полученные в ходе настоящего исследования результаты позволяют сделать вывод, что в странах-членах ОЭСР с прогрессивным налогообложением реализация большинства институциональных ценностей детерминирована мерами по борьбе с социальной стратификацией населения по уровням среднедушевых доходов. Применение на практике единой ставки налогообложения доходов домашних хозяйств вместе с тем не только не исключает возможности реализации мер социальной поддержки наименее обеспеченных граждан, но и позволяют за счет снижения значимости вреда от социальной стратификации предоставить большую финансовую защиту лицам, которые в силу их отношения к иным публичным институциональным ценностям находятся в неравном положении с дискриминируемым субъектом. Вместе с тем существующая в России налоговая система не в полной мере реализует применяемые в странах-членах ОЭСР меры социальной поддержки граждан. Таким образом, практика налогообложения стран-членов ОЭСР может быть учтена при совершенствовании существующей системы налогообложения доходов домашних хозяйств в России.

Литература

1. Конституции государств Европейского союза / под общ. ред. Л.А. Окунькова. М.: Инфра-М, 1997. 804 с.
2. Крылова Н.С. Принципы налогообложения в сравнительном конституционном праве: опыт России и стран с развитой рыночной экономикой. М.: Изд-во «Наука», 2008. 128 с.
3. Пушкирева В.А. История финансовой мысли и политики налогов: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 1996. 192 с.
4. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития РФ. URL: <http://economy>.

- gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomic_Activity/economic_organization/russiaoecd/oecd/ (дата обращения 01.01.2015).
5. Compare your country – Tax Burden on Labour Income. [Электронный ресурс] / OECD. URL: <http://www.compareyourcountry.org/taxingwages?cr=oecd&lg=en#> (дата обращения 19.01.2015).
 6. Individual income tax rates table. [Электронный ресурс] / KPMG. URL: <http://www.kpmg.com/Global/en/services/Tax/tax-tools-and-resources/pages/individual-income-tax-rates-table.aspx> (дата обращения 01.01.2015).
 7. Members and partners. [Электронный ресурс] / ОЭСР. URL: <http://www.oecd.org/about/membersandpartners> (дата обращения 01.01.2015).
 8. OECD invites five countries to membership talks, offers enhanced engagement to other big players. [Электронный ресурс] / OECD. URL: <http://www.oecd.org/estonia/oecdinvitesfivecountriesmembershiptalksoffersenhancedengagementtootherbigplayers.htm> (дата обращения 01.01.2015).
 9. Worldwide Tax Summaries Corporate 2014-15. [Электронный ресурс] / PWC. URL: <http://www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/assets/pwc-worldwide-tax-summaries-corporate-2014-15.pdf> (дата обращения 01.01.2015).

Bibliography

1. Konstitucii gosudarstv Evropejskogo sojuza / pod obshh. red. L.A. Okun'kova. M.: Infra-M, 1997. 804 p.
2. Krylova N.S. Principy nalogoooblozhenija v srovnitel'nom konstitucionnom prave: opyt Rossii i stran s razvitoj rynochnoj jekonomikoj. M.: Izd-vo «Nauka», 2008. 128 p.
3. Pushkareva V.A. Istorija finansovoj mysli i politiki nalogov: ucheb. posobie. M.: Infra-M, 1996. 192 p.
4. Organizacija jekonomicheskogo sotrudnichestva i razvitiya (OJeSR). [Jelektronnyj resurs] / Ministerstvo jekonomicheskogo razvitiya RF. URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomic_Activity/economic_organization/russiaoecd/oecd/ (data obrashhenija 01.01.2015).
5. Compare your country – Tax Burden on Labour Income. [Jelektronnyj resurs] / OECD. URL: <http://www.compareyourcountry.org/taxingwages?cr=oecd&lg=en#> (data obrashhenija 19.01.2015).
6. Individual income tax rates table. [Jelektronnyj resurs] / KPMG. URL: <http://www.kpmg.com/Global/en/services/Tax/tax-tools-and-resources/pages/individual-income-tax-rates-table.aspx> (data obrashhenija 01.01.2015).
7. Members and partners. [Jelektronnyj resurs] / OJeSR. URL: <http://www.oecd.org/about/membersandpartners> (data obrashhenija 01.01.2015).
8. OECD invites five countries to membership talks, offers enhanced engagement to other big players. [Jelektronnyj resurs] / OECD. URL: <http://www.oecd.org/estonia/oecdinvitesfivecountriesmembershiptalksoffersenhancedengagementtootherbigplayers.htm> (data obrashhenija 01.01.2015).
9. Worldwide Tax Summaries Corporate 2014-15. [Jelektronnyj resurs] / PWC. URL: <http://www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/assets/pwc-worldwide-tax-summaries-corporate-2014-15.pdf> (data obrashhenija 01.01.2015).

УДК 330.15

ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ

Е.Н. Голоушкина

Сибирский федеральный университет

E-mail: kateerin@bk.ru

В статье анализируется влияние факторов на устойчивое развитие энергетического комплекса регионов. Представлены различные классификации факторов, способствующих устойчивому развитию энергетической отрасли. Проведена оценка степени их негативного влияния на основе статистических данных. В статье предложена авторская классификация факторов, оказывающих влияние на энергетический комплекс региона, в основу которой был положен комплексный подход, и такие критерии, как «направление и сфера влияния» и «возможность и степень влияния» на развитие топливно-энергетического комплекса регионов.

Ключевые слова: регион, факторы устойчивого развития, энергетический комплекс.

FACTORS OF A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF A POWER COMPLEX OF REGIONS

E.N. Goloushkina

Siberian Federal University

E-mail: kateerin@bk.ru

In article influence of factors on a sustainable development of a power complex of regions is analyzed. Various classifications of the factors promoting a sustainable development of power branch are presented. The assessment of extent of their negative influence on the basis of statistical data is carried out. In article author's classification of the factors having impact on a power complex of the region in which basis, the integrated approach, and such criteria as «the direction and a sphere of influence» and «opportunity and extent of influence» on development of fuel and energy complex of regions was put is offered.

Key words: region, factors of a sustainable development, power complex.

Энергетический комплекс является важнейшим отраслевым сектором для любой страны мира, обеспечивающим функционирование всех отраслей промышленности. Устойчивое развитие энергетической отрасли региона необходимо для равномерного, гармоничного и полного удовлетворения человеческих потребностей в энергетических ресурсах как в настоящее время, так и в будущем. Следовательно, проблема устойчивого развития энергетической отрасли в России и в регионах является чрезвычайно актуальной.

В настоящее время проблеме развития энергетики и ее устойчивому развитию удалено значительное внимание. Так, в работах Т.В. Анушко, С.И. Борталевич, Е.С. Мозговой, Р.А. Перелет, Т.К. Салиной, Г.И. Шмаль, Ю.С. Юсфиной рассмотрены классификации факторов, оказывающих влияние на развитие энергетического комплекса.

Но при этом значительная часть теоретических и практических аспектов устойчивого развития комплекса остается изученной не в полной мере. На сегодняшний момент не сформулирована комплексная классификация факторов устойчивого развития энергетического комплекса региона, позволяющая рассматривать факторы устойчивого развития с учетом различных критерииев и признаков.

Исходя из этого основная цель нашего исследования – выявление, классификации и оценка факторов, влияющих на устойчивое развитие энергетического комплекса регионов.

В процессе работы мы основывались на теоретических подходах различных отечественных и зарубежных авторов к классификации факторов. Основным методом исследования являлся проведенный анализ теоретических подходов различных авторов к выявленной проблеме и статистических данных.

В своей работе Т.В. Анушко и Т.К. Салина, как и многие другие авторы, разделяют факторы устойчивого развития энергетического комплекса на внешние и внутренние. К внешним факторам они относят, например, состояние мировой энергетической конъюнктуры, степень нагрузки на окружающую среду за пределами региона, страны. К внутренним факторам – платежеспособность населения, объемы инвестиций в энергетическую отрасль внутри региона, устаревшее оборудование на предприятии [7].

Приведенная классификация, по нашему мнению, недостаточно полно отражает специфику энергетической отрасли, так как не выделены определенные классы факторов, которые характеризуются рядом общих свойств, присущих для энергетики. Кроме того, не определены масштабы влияния факторов на развитие топливно-энергетического комплекса. В разрезе региональной энергетики внешними факторами мы предлагаем называть факторы, оказывающие влияние на развитие энергетической отрасли региона под воздействием мировых тенденций, влиянием изменений экономики страны, а в разрезе предприятия – оказывающие воздействие на энергетику предприятия со стороны региона, государства, мировой экономики.

Другим примером классификации является классификация С.И. Борталевич, где факторы устойчивого развития энергетического комплекса условно разделены на статичные и динамичные. К статичным факторам относятся такие из них, как качество и цена энергоресурсов, кадровая обеспеченность, взаимозаменяемость ресурсов. К динамичным факторам относятся, например, спрос на энергоресурсы, тарифы, стоимость энергоресурсов [1, с. 19]. Данная классификация является неполной, поскольку однозначно невозможно определить, по какому свойству или признаку были отнесены факторы к статичным или динамичным, отсутствует необходимая четкость в их разделении. В приведенной автором классификации практически не уделяется внимание такой важной группе факторов, как организационно-управленческий, включающий в себя: недостаток квалифицированных кадров, систему управления надежности в энергообеспечении предприятий, низкий уровень квалификации работников предприятия. Он является одним из фундаментальных и существенных для построения

устойчивого развития энергетической отрасли и обеспечения энергетической безопасности регионов.

Е.С. Мозговая разделяет все факторы устойчивого развития энергетической отрасли на три группы: 1) инвестиционный фактор (обеспеченность предприятий в комплексе с достаточными денежными средствами для осуществления своей хозяйственной деятельности); 2) организационный фактор (наличие квалифицированных кадров); 3) инновационный фактор (высокий профессионально-образовательный уровень подготовки персонала) [4]. На наш взгляд, классификация Е.С. Мозговой отражает только часть факторов, которые характеризуются рядом общих свойств, присущих энергетической отрасли. В рамках данной классификации невозможно распределить такие факторы, как степень износа основных фондов, нагрузка на окружающую среду и многие другие. Таким образом, классификация не дает «исчерпывающую» информацию о множестве факторов, влияющих на устойчивое развитие энергетической отрасли.

Г.И. Шмаль рассматривает природные факторы устойчивого развития российской энергетики. Главными аспектами обеспечения устойчивого развития, по мнению автора, являются: 1) опережающее развитие ресурсной базы; 2) увеличение доли угля в топливно-энергетическом балансе страны; 3) использование в региональных топливно-энергетических комплексах собственных энергоресурсов; 4) развитие малой и атомной энергетики [9]. Однако характеристика природных факторов только с точки зрения указанных автором аспектов является недостаточной и неполной.

В основу рассмотренных классификаций положены различные критерии и признаки: по степени влияния различных сред (внутренняя и внешняя), по степени зависимости от категории (статичные и динамичные), по сфере и направлению влияния (экономические, политические, природные).

В результате анализа научной литературы мы пришли к выводу, что многие авторы разрабатывают различные классификации и приводят многочисленные факторы, однако на сегодняшний момент не сформулирована единая классификация, выделенная по различным признакам, исчерпывающе характеризующая их влияние на развитие топливно-энергетического комплекса региона.

Для построения авторской классификации нами был проведен отбор и определение степени воздействия факторов на устойчивое развитие энергетической отрасли регионов. Для объективной оценки степени влияния факторов мы предлагаем использовать не только данные научной литературы, но и мнения специалистов энергетической отрасли.

За основу были взяты данные опросов руководителей предприятий добывающих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды (без учета субъектов малого предпринимательства). Результаты опросов приведены в статистическом сборнике «Промышленность России 2014» [10].

В статистических данных приведены обследования трех групп экспертов (руководителей предприятий), специализирующихся на добыче таких полезных ископаемых, как нефть, газ, уголь; обрабатывающих производствах; производстве, передаче и распределении энергии.

Экспертов опрашивали в период с 2006 по 2014 г. Данные одной и той же группы опрошенных в зависимости от года различаются, что объясняется постоянно меняющимися условиями, оказывающими влияние на развитие энергетической отрасли регионов.

Нами была проведена оценка основных факторов, ограничивающих развитие промышленных предприятий топливно-энергетического комплекса за период с 2011 по 2013 г. В таблице представлены результаты проведенного анализа.

Из расчетных данных видно, что за рассматриваемый период для первой группы опрошенных специалистов, наиболее значимыми факторами, оказывающими негативное влияние на развитие топливно-энергетической отрасли, являлись: высокий уровень налогообложения; неопределенность экономической ситуации; недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке и недостаток финансовых средств. Важно отметить, что за три года актуальность перечисленных факторов в основном незначительно снизилась. При этом возросло негативное влияние таких факторов, как недостаточный спрос на продукцию на внутреннем рынке (на 5 %), недостаточный спрос на продукцию предприятия на внешнем рынке (4 %) и конкурирующий импорт. В период с 2011 по 2013 г. значительно снизилось влияние таких факторов, как неопределенность экономической ситуации (на 5 %), недостаток квалифицированных рабочих (на 5 %) и высокий процент коммерческого кредита (на 7 %).

По мнению второй группы экспертов, на протяжении рассматриваемого периода наиболее негативное влияние на развитие энергетической отрасли региона оказывают те же факторы, что и для первой группы опрошенных специалистов. Однако влияние такого фактора, как недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке, для данной группы является более значимым (51 % опрошенных в первой группе по сравнению с 31 % во второй группе).

За рассматриваемый период значительно снижается негативное влияние на развитие энергетической отрасли таких факторов, как неопределенность экономической ситуации (на 9 %) и высокий уровень налогообложения (на 7 %).

Для третьей группы опрошенных специалистов наиболее негативное влияние на развитие топливно-энергетического комплекса того или иного региона России оказывают два основных фактора: недостаток финансовых средств (более 50 % опрошенных на протяжении трех лет) и изношенность оборудования (около 50 %). Причем динамика данных факторов является положительной, так как снижение негативного влияния на развитие отрасли изношенности оборудования на предприятиях регионов отмечает на 9 % респондентов меньше в 2013 г. по сравнению с 2011 г., а недостатка финансирования средств отмечает на 1 % меньше опрошенных специалистов. Однако, несмотря на общую положительную тенденцию, отдельные группы факторов оказывают, по мнению специалистов, более негативное влияние в 2013 г. по сравнению с 2011 г.

По мнению опрошенных респондентов за рассматриваемый период такой фактор, как «недостаток квалифицированных рабочих», усилил свое негативное влияние на развитие предприятий энергетической отрасли (на 3 %).

Оценка основных факторов, ограничивающих развитие промышленных предприятий топливно-энергетического комплекса в 2011–2013 гг., % опрошенных респондентов

Фактор	Декабрь 2011 г.	Декабрь 2012 г.	Декабрь 2013 г.	Абсолютный прирост за 2011–2013 гг.
<i>Добыча полезных ископаемых</i>				
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	26	26	31	5
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внешнем рынке	5	5	9	4
Конкурирующий импорт	4	4	5	1
Высокий уровень налогообложения	42	38	39	-3
Изношенность и отсутствие оборудования	31	27	28	-3
Неопределенность экономической ситуации	36	34	31	-5
Высокий процент коммерческого кредита	27	24	20	-7
Недостаток финансовых средств	34	32	34	0
Недостаток квалифицированных рабочих	23	20	18	-5
Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	9	7	6	-3
<i>Обрабатывающие производства</i>				
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	48	46	51	3
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внешнем рынке	21	20	21	0
Конкурирующий импорт	26	26	24	-2
Высокий уровень налогообложения	48	45	41	-7
Изношенность и отсутствие оборудования	26	25	23	-3
Неопределенность экономической ситуации	42	40	33	-9
Высокий процент коммерческого кредита	31	30	27	-4
Недостаток финансовых средств	41	38	36	-5
Недостаток квалифицированных рабочих	27	28	26	-1
Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	8	8	7	-1
<i>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</i>				
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	23	24	21	-2
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внешнем рынке	0	0	1	1
Конкурирующий импорт	0	1	1	1
Высокий уровень налогообложения	38	38	29	-9
Изношенность и отсутствие оборудования	57	56	48	-9
Неопределенность экономической ситуации	28	26	20	-8
Высокий процент коммерческого кредита	17	20	13	-4
Недостаток финансовых средств	65	51	64	-1
Недостаток квалифицированных рабочих	14	15	17	3
Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	17	18	12	-5

В результате проведенного анализа влияния отдельных факторов на развитие энергетической отрасли регионов России можно сделать следующий вывод. Наиболее значимыми являются недостаток финансовых средств, высокий уровень налогообложения, изношенность оборудования, неопределенность экономической ситуации в стране, высокий процент коммерческого кредита, недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке.

В целом за рассматриваемый период наблюдается снижение негативного влияния этих факторов на развитие энергетической отрасли регионов России. Несмотря на это, нельзя говорить об однозначно положительной тенденции. Этот вывод подтверждают данные динамики фактора «неопределенность экономической ситуации» за более длительный период. На рис. 1 приведены результаты анализа динамики влияния указанного фактора на развитие топливно-энергетического комплекса регионов России в 2006–2014 гг.

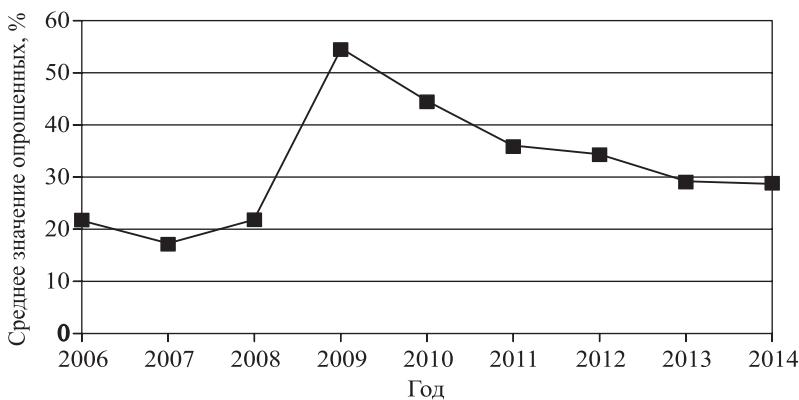


Рис. 1. Динамика негативного влияния неопределенности экономической ситуации на развитие топливно-энергетического комплекса регионов России в 2006–2014 гг.

Из анализа рис. 1 следует, что в 2006 г. среднее значение опрошенных руководителей различных предприятий энергетической отрасли, отмечающих негативное влияние неопределенности экономической ситуации на развитие топливно-энергетического комплекса регионов, составляло примерно 22 %. В 2009 г. наблюдается значительное усиление влияния неопределенности экономической ситуации в стране, которое сдерживало развитие предприятий данной отрасли (отмечают примерно 55 % опрошенных). К 2013–2014 гг. происходит постепенное снижение негативного влияния этого фактора. Но при этом следует отметить тот факт, что в целом в период с 2006 по 2014 г. влияние неопределенности экономической ситуации в стране увеличилось примерно на 7 %. Подобную тенденцию можно объяснить влиянием мирового кризиса 2008–2009 гг. и рецессией российской экономики в 2014 г.

Таким образом, каждый из перечисленных факторов имеет огромное значение для роста производства предприятий топливно-энергетического сектора регионов России. На протяжении длительного периода степень их влияния может значительно меняться.

При анализе научной литературы, большинство отечественных авторов при оценке степени влияния того или иного фактора на устойчивое развитие энергетического комплекса среди наиболее важных факторов выделяют инвестиции и уровень финансирования, степень износа производственных фондов, динамику спроса и несовершенство нормативно-правовой базы [1, 4, 5, 7–9].

Для построения авторской классификации факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие энергетической отрасли региона, нами были определены основные критерии и признаки ее построения. Отбор факторов осуществлялся по ряду следующих критериев: возможности и степени управления; характерности для различных регионов страны; направлению и сфере влияния на развитие отрасли регионов.

Главной задачей предложенной классификации является обоснование групп факторов устойчивого развития регионов, характерных для топливно-энергетической отрасли, а также их комплексная характеристика. Первым признаком классификации факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие энергетического комплекса региона, является их управляемость.

Вопрос управляемости факторов имеет первостепенное значение для оценки внутренних резервов отрасли региона. На рис. 2 представлена классификация внутренних факторов, оказывающих влияние на энергетический комплекс региона, на управляемые, трудноуправляемые и неуправляемые.



Рис. 2. Классификация факторов, оказывающих влияние на энергетический комплекс региона по степени воздействия на них

Из классификации видно, что большая часть внутренних факторов региона является управляемой. Предложенная классификация позволяет оценить резервы, которыми обладает энергетический комплекс на уровне региона, выявить стратегию развития региона (на долгосрочную или краткосрочную перспективу) в зависимости от группы факторов.

Принимая во внимание разнонаправленный характер воздействия выделенных факторов, классификация по признакам степени и возможности воздействия на них является недостаточной. Поэтому был применен комплексный подход к предложенной классификации и все факторы, оказы-вающие воздействие на энергетический комплекс региона, также были разделены по признаку «сфера и направление влияния на развитие энергетической отрасли регионов».

Классификация основных факторов, оказывающих ключевое влияние на устойчивое развитие энергетической отрасли региона в зависимости от сферы и направления влияния на энергетическую отрасль региона, приведена на рис. 3. Данная классификация является результатом анализа, обобщения и дополнения классификаций, данных различными авторами, а также проведенного анализа статистических данных.

Изменение тарифов на энергоресурсы является одним из важнейших факторов устойчивого развития энергетического комплекса [2]. Уровень



Рис. 3. Основные факторы, оказывающие ключевое влияние на устойчивое развитие

тарифов и цен на энергетические ресурсы – важнейший рычаг управления не только энергетической отрасли регионов, но и других энергоемких отраслей экономики нашей страны.

От масштабов реализации энергосберегающих технологий напрямую зависит важнейший показатель, характеризующий эффективность функционирования энергетического комплекса, – энергоемкость [3]. Решение проблем энергосбережения всегда является приоритетным научным направлением развития ТЭК в нашей стране. Это вполне оправданно, так как без эффективных технологий энергосбережения подъем экономики страны невозможен.

Для долгосрочного и стабильного обеспечения экономики и населения страны всеми видами энергии необходима научно обоснованная и воспринятая обществом и институтами государственной власти долгосрочная энергетическая политика [6].

Проанализировав факторы, влияющие на устойчивое развитие энергетического комплекса региона, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, мы выяснили, что невозможно обеспечить устойчивое развитие энергетической отрасли без системного влияния на все факторы, оказывающие негативное воздействие на нее.

Во-вторых, в процессе работы нами были проанализированы классификации факторов устойчивого развития энергетической отрасли различных отечественных и зарубежных авторов и предложена авторская классификация факторов, оказывающих влияние на энергетический комплекс региона. В основу авторской классификации был положен комплексный подход, т.е. выделение классов не по одному классификационному признаку, а по нескольким. Таким образом, опираясь на рассмотренные классификации, мы предложили классификацию факторов, влияющих на устойчивое развитие энергетического сектора, в основу которой положены критерии «направление и сфера влияния» и «возможность и степень влияния».

В-третьих, рассмотренные факторы имеют большое значение для выявления проблем энергетического сектора, для дальнейшего формирования инструментария и механизмов формирования устойчивого развития энергетического комплекса.

В-четвертых, были выявлены факторы, оказывающие наибольшее негативное влияние на развитие энергетической отрасли региона.

Литература

1. Борталевич С.И. Проблемы повышения энергетической безопасности: монография. Улан-Удэ: Изд-во БГУ, 2012. 167 с.
2. Борталевич С.И. Теория и практика тарифного регулирования в энергетике России и мировой опыт: учеб. пособие. Иркутск, 2011.
3. Данилов-Данильян В.И. Экологическое значение энергосбережения: Энергетика России: проблемы и перспективы / под ред. В.Е. Фортова, Ю.Г. Леонова: тр. науч. сессии РАН. М.: Наука. С. 391–404.
4. Мозговая Е.С. Факторы устойчивости организации // Проблемы социально-экономической устойчивости региона: материалы Международной научно-практической конференции. Пенза, 2009. № 1. С. 41.

5. Поподъко Г.И., Нагаева О.С. Основные направления региональной политики по формированию условий устойчивого и безопасного развития территории // В мире научных открытий. Экономика и инновационное образование. 2011. № 10.1 (22). С. 668–687.
6. Распоряжение Правительства РФ от 28.08.2003 № 1234-р «Об энергетической стратегии России на период до 2030 года». Утверждено распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 августа 2003 г. № 1234-р.
7. Салина Т.К., Анушико Т.В. Теоретические аспекты управления устойчивым развитием ТЭК на основе инновационной активности // Сибирская финансовая школа. 2011. № 3. С. 103–107.
8. Честиков М.В., Альмов С.В. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов. Факторы энергетической безопасности и устойчивого развития ТЭК // Проблемы современной экономики. 2010. № 4 (36). С. 292–295.
9. Шмаль Г.И. Природные факторы устойчивого развития российской энергетики // Устойчивое развитие: природа – общество – человек: Материалы международной конференции. Т. 1. М., 2006. С. 23.
10. Федеральная служба государственной статистики – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 20.03.2015).

Bibliography

1. Bortalevich S.I. Problemy povyshenija jenergeticheskoy bezopasnosti: monografija. Ulan-Ude: Izd-vo BGU, 2012. 167 p.
2. Bortalevich S.I. Teorija i praktika tarifnogo regulirovaniya v jenergetike Rossii i mirovoj opyt: ucheb. posobie. Irkutsk, 2011.
3. Danilov-Danil'jan V.I. Jekologicheskoe znachenie jenergosberezenija: Jenergetika Rossii: problemy i perspektivy / pod red. V.E. Fortova, Ju.G. Leonova: tr. nauch. sessii RAN. M.: Nauka. P. 391–404.
4. Mozgovaja E.S. Faktory ustojchivosti organizacii // Problemy social'no-jekonomicheskoy ustojchivosti regiona: materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Penza, 2009. № 1. P. 41.
5. Popod'ko G.I., Nagaeva O.S. Osnovnye napravlenija regional'noj politiki po formirovaniyu uslovij ustojchivogo i bezopasnogo razvitiya territorii // V mire nauchnyh otkrytij. Jekonomika i innovacionnoe obrazovanie. 2011. № 10.1 (22). P. 668–687.
6. Rasporjazhenie Pravitel'stva RF ot 28.08.2003 № 1234-р «Ob Jenergeticheskoy strategii Rossii na period do 2030 goda». Utverzhdeno rasporjazheniem Pravitel'stva Rossiskoj Federacii ot 28 avgusta 2003 g. № 1234-р.
7. Salina T.K., Anushko T.V. Teoreticheskie aspekty upravlenija ustojchivym razvitiem TJeK na osnove innovacionnoj aktivnosti // Sibirskaja finansovaja shkola. 2011. № 3. P. 103–107.
8. Chestikov M.V., Alymov S.V. Jekonomicheskie problemy regionov i otrslevykh kompleksov. Faktory jenergeticheskoy bezopasnosti i ustojchivogo razvitiya TJeK // Problemy sovremennoj jekonomiki. 2010. № 4 (36). P. 292–295.
9. Shmal' G.I. Prirodnye faktory ustojchivogo razvitiya rossiskoj jenergetiki // Ustoichivoe razvitiye: priroda – obshhestvo – chelovek: Materialy mezhdunarodnoj konferencii. T. 1. M., 2006. P. 23.
10. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki – URL: <http://www.gks.ru/> / (data obrashhenija 20.03.2015).

ФИНАНСЫ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

УДК 368.17

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ ОТ ПРИРОДНЫХ РИСКОВ

Н.Б. Грищенко

Алтайский государственный университет

E-mail: natalia.b.grishchenko@gmail.com

В статье рассматриваются предпосылки и особенности введения страхования жилья граждан от природных рисков. Обосновывается региональный уровень осуществления такого страхования в рамках территориальных программ. Систематизируется зарубежный опыт управления рисками природных катастроф и их страхового финансирования в контексте региональной специфики. Рассматриваются преимущества и недостатки законопроекта по введению страхования жилья граждан в регионах России и аргументируются направления эффективной реализации такого страхования.

Ключевые слова: страхование жилья, региональные программы, природные катастрофы.

REGIONAL ASPECTS OF HOME INSURANCE AGAINST NATURAL RISKS

N.B. Grishchenko

Altai State University

E-mail: natalia.b.grishchenko@gmail.com

The article considers preconditions and features of introduction of home insurance of citizenry against natural risks. The regional level of implementation of such insurance within territorial programs is justified. The foreign experience of management of natural disasters risks and their insurance financing in the context of the regional specification is systematized. Advantages and disadvantages of the draft legislation regarding the introduction of home insurance of citizenry in regions of Russia are considered, and the directions of the effective implementation of such insurance are argued.

Key words: home insurance, regional programs, natural disasters.

1. Введение. Вопросы страхования жилья граждан от природных рисков как основного способа компенсации причиненных ими убытков находятся на повестке органов исполнительной власти всех уровней. Ущерб, наносимый природными бедствиями (наводнениями, пожарами, землетрясениями,

другими рисками), компенсируется в настоящее время за счет средств федерального и регионального бюджетов, возможности которых ограничены в случае глобальных природных катастроф. Уровень проникновения добровольного страхования жилья гражданами (уровень застрахованности или плотности) составляет по экспертным оценкам от 3 до 5 % общей площади жилого фонда в Российской Федерации. Эти причины определяют актуальность исследования страхования жилья граждан от природных рисков в регионах.

Убытки, причиняемые такими природными бедствиями, значительные по размерам и требуют оперативного покрытия. Ущерб, причиненный наводнением жилым постройкам на Дальнем Востоке в 2013 г., оценивается почти в 15 млрд руб., который был покрыт за счет средств федерального бюджета. После самого масштабного за последние 115 лет наводнения на Дальнем Востоке в зоне бедствия оказались пять регионов – субъектов Дальневосточного федерального округа. Было подтоплено около 13 тыс. жилых домов. Если рассматривать в совокупности убытки, причиненные объектам социальной инфраструктуры, сельскохозяйственным землям, то общая сумма ущерба оценивается в 50 млрд руб. [7].

Другие, менее убыточные, но не менее значимые природные катастрофы имеют место почти в каждом регионе РФ, что зависит от его географического положения, природно-климатических условий, влияния глобального изменения климата. В связи с этим различаются состав рисков, степень убыточности, стоимость страхования. Различия в стоимости одного квадратного метра жилья, в том числе с внутренней отделкой, также имеют многократные отличия даже между соседними регионами. Кроме того, существуют свои особенности в страховании городского и сельского жилья, т.е. много- и малоэтажного. Все эти региональные особенности и различия подчеркивают важность реализации именно территориальных программ страхования жилья в регионах в зависимости от потребности в защите имущественных интересов собственников и присутствующих особенностей.

В настоящее время законодательство РФ не позволяет вводить и реализовывать программы обязательного страхования в отдельном регионе. Порядок введения и последующие вопросы такого страхования регламентируются отдельными федеральными законами. Введение обязательного страхования ограничивается случаями защиты прав и интересов пострадавшей стороны, именно на это направлены последние законы в области страхования гражданской ответственности, как, например, в случае обязательного страхования гражданской ответственности перевозчиков или обязательного страхования гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов [4, 5]. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев жилых помещений может обеспечить некоторую защиту от таких рисков, как пожар, взрыв газа и др. В то же время риски природных бедствий не попадают под такое страхование и владельцы домов мало подвержены их возникновению в связи с достаточным расстоянием их расположения, в отличие от владельцев квартир в многоэтажных домах. Введение обязательного страхования собственности граждан также противоречит Конституции РФ. В связи с чем реализация такого страхования может быть только на добровольной основе.

С другой стороны, добровольное страхование, имеющее положительный опыт распространения в Советском Союзе, в настоящее время сталкивается с такими вопросами, как низкий уровень застрахованности по причинам недоверия к страховым организациям, непродолжительное время владения гражданами жильем в качестве собственников, незнание последствий природных катастроф, недостаточная финансовая и страховая грамотности.

Кроме того, такое страхование требует софинансирования на этапе страховых взносов и страховых выплат. Значительная часть населения, проживающая на территориях, регулярно подверженных затоплениям, другим природным бедствиям, не может осуществить переезд в связи с низким уровнем доходов. Поэтому определение доли софинансирования малоимущих граждан при заключении договоров страхования, а также участия федерального и регионального бюджетов в покрытии убытков совместно со страховыми компаниями выступает дополнительным вопросом при страховании жилья граждан от природных рисков в регионах.

Соблюдение органами государственной власти задач и функций социального государства определяет оказание безвозмездной помощи пострадавшим во время природных катастроф, в том числе путем обеспечения новым или подходящим жильем. В то же время бремя таких расходов ложится на бюджеты всех уровней, а значит, на всех налогоплательщиков.

Необходимость соблюдения обозначенных выше трех факторов при страховании жилья от природных рисков: региональных особенностей, добровольности и финансовой самодостаточности делает его реализацию комплексной и сложной задачей. Рассмотрим варианты ее решения в рамках зарубежного опыта.

2. Региональные программы страхования жилья от природных рисков за рубежом. Общие экономические убытки от природных катастроф и катастроф в результате действий человека составили по данным Swiss Re порядка 140 млрд долл. США в 2013 г., что было меньше по сравнению с 2012 г., когда причиненный ущерб оценивался в 196 млрд долл. США. При этом среднее значение таких убытков в 10-летнем периоде составляет 160 млрд долл. США. Наиболее пострадавшим регионом в 2013 г. была Азия с тайфуном Haiyan, причинившим максимальные убытки. Ураганы и другие природные бедствия из-за сильного ветра были причиной большинства разрушений в Северной Америке и Европе. Застрахованные убытки составили примерно 45 млрд долл. США, или 32 % от общей суммы убытков, при этом произошло снижение по сравнению с 2012 г. с суммой 81 млрд долл. США, или 41 % от общей суммы убытков в этом году. В целом средняя величина застрахованных убытков в 10-летнем периоде без учета инфляции составляет 61 млрд долл. США, или 38 %, что является достаточно высоким показателем уровня застрахованности в мире. На природные катастрофы в среднем приходится 37 млрд долл. США в год, на долю человеческих действий (ошибок) – 8 млрд долл. США.

Наибольшие убытки в 2013 г. были причинены в результате наводнений в Европе и Канаде, градов и штормовых событий в Европе, гроз и торнадо в Северной Америке, тайфуном Haiyan на Филиппинах. В целом отмечается улучшение готовности к чрезвычайным ситуациям и управлению

природными рисками в 2013 г. Однако природные катастрофы продолжают вызывать значительные финансовые убытки наряду с факторами продолжающегося экономического развития, роста населения и глобальной урбанизацией [8]. Таким образом, задача компенсации рисков природных катастроф является глобальной проблемой.

В зарубежной практике используются различные формы управления рисками природных бедствий. Если не рассматривать мероприятия, не предусматривающие создание страхового фонда, превентивные меры, программы перестрахования, то другие формы зарубежного опыта страхования жилья от природных рисков можно объединить в три основные группы в зависимости от уровня (степени) участия собственников, регионов и государства в их финансировании – создании и использовании страхового фонда.

1) программы частного (рыночного) финансирования путем индивидуальной покупки страхового полиса, покрывающего убытки природных рисков;

2) программы частного (рыночного) финансирования с субсидированием страховых взносов и/или страховых выплат из федерального (государственного), регионального бюджетов или бюджетов муниципальных образований. Последние имеют право участия, однако их возможности, как правило, недостаточны в силу значительных финансовых ресурсов на покрытие последствий чрезвычайных ситуаций;

3) программы государственного и/или регионального финансирования путем создания специализированной страховой организации.

Рассмотрим некоторые особенности управления и страхования от природных рисков в рамках обозначенной классификации на примере США и стран Европейского союза. Страны-участницы ЕС, также как и отдельные штаты в США, используют разные типы формирования предубыточных страховых фондов для природных рисков. Их решения, однако, нельзя назвать идущими параллельно. В Соединенных Штатах участие правительства в управлении природными рисками широко распространено на *peril-by-peril*¹ основе, т.е. когда присутствуют действительно значительные убытки для штата с принятием во внимание распространенности и влияния события, и невозможностью индивидуального страхового участия в силу высокой цены страхового полиса. Два известных исключения – это Национальная страховая программа наводнений (NFIP) и правительственно спонсируемая страховая программа по рискам наводнения и терроризма (TRIA). Европейские страны, как правило, имеют multi-perils взгляд на их посредническую ответственность в таком управлении, т.е. принимают во внимание не только значительные природные риски. Важно также заметить, что в контрасте с некоторыми Европейскими решениями ни одна из программ в Соединенных Штатах не обязывает граждан к обязательному участию, как минимум, не в форме закона.

Прямой формой страхования жилья от рисков природных катастроф и других опасностей за рубежом выступает обязанность страховой защиты при ипотечном кредитовании. Кредиторы, как правило, требуют обяза-

¹ Peril – опасность (пер. с англ.).

тельного страхования закладываемого имущества (недвижимости). Такие условия активно реализуются в мировой практике, в РФ также в силу ФЗ «Об ипотеке» заемщики обязаны страховать жилье от основных рисков [1].

Рыночные страховые решения по защите от рисков природных катастроф применяются в Германии и Великобритании. Несмотря на очевидные преимущества такого страхового покрытия такие, как экономия бюджетных средств, отсутствие кумуляции рисков, несправедливого перераспределения убытков между регионами с наибольшими и наименьшими рисками, здесь присутствуют недостатки в связи с достаточно высокими ценами на страхование от наводнений, например, в наиболее подверженных этому регионах. Так как риски в условиях рыночного формирования являются независимыми, то тем самым обеспечивается устойчивость страхового портфеля. В то же время полисодержатели могут уменьшить стоимость своих страховок путем бережного и ответственного отношения к имуществу, проведения мероприятий для уменьшения степени риска. Это является очень существенным в связи со свойством природных рисков к территориальной аккумуляции. Комплексное страхование рисков также приводит к уменьшению колебаний страхового рынка.

В Соединенных Штатах также три штата имеют большую распространенность *несубсидируемого частного страхования*: Нью-Йорк, Арканзас и Теннесси. В этих штатах, несмотря на отдельные случаи тропических штормов и землетрясений, пока наиболее распространено частное (рыночное) страхование. Для стимулирования спроса на такое страхование страховщики широко освещают возможность и последствия наступления природных событий для владельцев домов и бизнеса, используют также страховую рекламу.

Решения с субсидированием страховых рынков распространены в штатах Флорида и Северная Каролина, которые расположены на Юго-Востоке и на побережье Северной Америки и подвержены ураганам и тропическим штормам. Эти штаты имеют недавние случаи таких убытков. Некоторые штаты имеют отдельные страховые пулы от ветров; другие используют FAIR plans (программа ассоциаций страховщиков) или спонсируемые штатами страховые компании для покрытия ветреных и неветреных убытков. Так, страховая корпорация во Флориде была создана правительством штата для страхования жилья граждан от рисков в 2002 г. В Северной Каролине была создана Страховая андеррайтинговая ассоциация, известная как Beach Plan, для обеспечения страхового покрытия для владельцев домов на побережье штата. С 2007 по 2012 г. наблюдался значительный рост в количестве застрахованных до 1,3 млн человек в 2011 г., что составляет примерно 20 % от общего числа владельцев домов штата. Во Флориде также действует правительственно финансируемый перестраховщик – Florida Hurricane Catastrophe Fund (FHCF), который был создан для обеспечения менее дорогого добровольного источника перестрахования рисков ураганов.

Рассмотрим далее опыт *правительственно финансируемых страховых решений*. Обязательное частное страхование с правительственными финансами перестрахованием на федеральном уровне представлено во Франции. Частные страховые организации предлагают страхование от

природных рисков, но могут разделить эти риски с государственным перестраховщиком Caisse Centrale de Reassurance (CCR). Этот перестраховщик не является монополистом, он выступает в качестве выборочной опции для частных страховщиков, покрывая разные типы природных опасностей, исключая штормы. Природные убытки во Франции покрываются на обязательной и автоматической основе, добавляемой к страховым контрактам по недвижимости. Страхование недвижимости от основных рисков является обязательным для всех собственников и арендаторов, поэтому здесь присутствует высокий уровень страховой плотности (застрахованности) жилья граждан. Добровольное страхование может быть дополнительным к обязательному. CCR обеспечивает нелимитированное страховое покрытие и финансовые гарантии. Тем не менее французская система страдает от значительного неправильного отбора (*adverse selection*), так как страхование является обязательным, и если также прибегать к обязательному перестрахованию, то убытки перераспределяются на всех страхователей в одинаковой доле. Поэтому частные страховщики стараются перестраховывать только нестандартные риски, удерживая на своей ответственности предпочтительные из них. Таким образом, французская система более основываясь на социальной справедливости, чем на эквивалентности. Однако это снижает заинтересованность страхователей в уменьшении зависимости от таких рисков.

Другим примером государственного финансирования страхования жилья граждан является штат Калифорния, в котором, учитывая его историю землетрясений, выбрано создание финансируемого штатом страхового фонда, названного California Earthquake Authority (CEA) для обеспечения добровольного страхования от землетрясений для граждан. В Соединенных Штатах нет обязательного требования к страхованию природных рисков. California Earthquake Authority (CEA) обеспечивает добровольное страховое покрытие землетрясений в этом штате. В качестве определенных недостатков отмечаются такие, как присутствие достаточно высоких премий, значительных исключений из страхового покрытия. Отсутствие рентабельности делает такое страхование малопривлекательным для страховщиков штата. Дополнительно в Соединенных Штатах также действуют две национальные программы для покрытия катастрофических рисков: NFIP и TRIA.

Более правительственно или государственно ориентированной является испанская система с обязательным страхованием рисков природных катастроф, предлагаемых на федеральном уровне через государственного страховщика Consorcio de Compensacion de Seguros. Консорциум как государственный страховщик осуществляет страхование имущества на случай природных катастроф, также террористических рисков. Такое страхование является обязательным для всех собственников недвижимого имущества. Страховые взносы по нему установлены ниже, чем на рынке. Собственники также могут дополнительно страховаться по добровольному страхованию. Консорциум может предлагать страховые премии по более низкой ставке без проблем неправильного отбора, антиселекции рисков. Таким образом, обеспечиваются низкие страховые премии и универсальное страховое покрытие [9].

Вопросы страхования жилья граждан стоят на повестке важнейших вопросов в большинстве развитых стран мира. Например, 05.02.2015 г. парламент Европейского союза при рассмотрении такого страхования отказался вводить его обязательную форму в странах ЕС. В качестве обоснования такого решения названы вариативность, комплексность и большая дифференциация природных рисков, что ограничивает возможности введения единого европейского распространенного обязательного страхования. Лучшим решением для защиты людей от природных бедствий в этом случае выступают превентивные (предупредительные) меры. Германская страховая ассоциация (The German Insurance Association (GDV)) поддержала предложение членов Европейского парламента по созданию и развитию культуры предупреждения для роста сознательности граждан относительно природных бедствий. Доступная информация и риск- основанная калькуляция выступают критически важными условиями в помощи потребителям страховых услуг, муниципалитетам и собственникам бизнеса для лучшей оценки потенциальных природных рисков. Внимание должно быть уделено интенсивному образованию и текущему предупреждению, которые могут дать больше возможностей, чем обязательное страхование. Совместно с федеральным правительством, ассоциацией региональных властей и обществами защиты прав потребителей это является существенным для повышения личного прогнозирования и для информирования людей относительно потенциальных последствий природных событий и убытков. В дополнение, потребители в Саксонии и Нижней Саксонии могут уже получить их персональные профили по природным рискам в Интернет-портале. Страховая индустрия предлагает сотрудничество с федеральным правительством в национальной компании, нацеленной на повышение сознательности путем продвижения национального портала природных рисков [10].

В целом следует обобщить, что ни частно-рыночные цены на такое страхование, ни финансируемые правительством страховые тарифы сами по себе (или отдельно) не становятся доминантным решением. В некоторых странах смешанные, гибридные системы также работают без существенных результатов. Географическая концентрация природных катастроф делает сложным поиск универсального решения для страхового фондирования рисков природных событий. Большинство страховых решений может быть эффективным в случае повышения страховой культуры и популяризации страхования страховыми организациями и правительствами. В любом случае государство почти всегда несет ответственность за компенсацию финансового разрыва в случае нестрахуемых экономических убытков.

3. Законодательные инициативы страхования жилья граждан в России. В России вопросы законодательного введения страхования жилья рассматриваются на протяжении длительного времени. Страховыми ассоциациями, учеными, законодателями предлагались разные проекты такого страхования, которые оставались нереализованными в связи с большим кругом дополнительно возникающих вопросов. Государственная Дума РФ 27.02.2015 г. приняла в первом чтении законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части упорядочивания механизма оказания помощи гражданам на восстановление

(приобретение) имущества, утраченного в результате пожаров, наводнений и иных стихийных бедствий», который также ставит ряд важных вопросов его реализации [6]. Этим законодательным актом определяются основные положения страхования жилых помещений граждан в России и программ защиты жилищных прав граждан, разрабатываемых субъектами РФ. Рассмотрим общие положения этого законопроекта.

К положительным моментам можно отнести следующие законодательные изменения. Так, в Закон «Об организации страхового дела в РФ» предлагается ввести главу, посвященную данному страхованию. Страхование жилых помещений граждан может осуществляться в рамках программ защиты жилищных прав граждан, разработанных и утвержденных субъектами РФ, что приближает такое страхование к преобладающим рискам чрезвычайных ситуаций конкретного региона.

Осуществление программ предполагается на принципах добровольности участия граждан в страховании жилых помещений. В качестве иницирующего компонента предлагается предоставление «гражданам, лишившимся принадлежащего им на праве собственности или предоставленного по договору социального найма единственного жилого помещения в результате чрезвычайных ситуаций федерального, межрегионального, регионального характера, в том числе пожара, наводнения, иного стихийного бедствия, и не имевшим на момент наступления указанного события договора страхования жилого помещения от указанных рисков, другое жилое помещение по договору социального найма». Данное предложение дополняет ст. 49 Жилищного кодекса РФ и ограничивает возмещение гражданам утраченного жилья взамен имеющегося предоставляемым жильем по договору социального найма, в отличие от ранее действовавшего порядка предоставления в собственность. Такое условие предусматривается при отсутствии у гражданина полиса страхования на случай рисков природных катастроф. Если же им было заключено такое страхование, то в случае чрезвычайных ситуаций он будет получать возмещение ущерба в рамках программы при утрате (гибели) застрахованного жилого помещения по его выбору путем страховой выплаты либо предоставления субъектом РФ в собственность данному лицу другого жилого помещения.

В бюджете субъекта РФ предусматриваются финансовая помощь (бюджетные ассигнования) из федерального бюджета на соответствующий финансовый год и плановый период, которая будет направляться на софинансирование региональных программ страхования жилья граждан путем предоставления им компенсации части страховой премии и на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций регионального характера. Таким образом, государственная компенсация предусматривается при заключении договора и при наступлении определенных программой страховых случаев.

Законопроектом предполагается дополнение ст. 155 Жилищного кодекса РФ условиями уплаты страховой премии. «Платежный документ помимо платы за жилое помещение и коммунальные услуги может содержать уплату страхового взноса по договору страхования жилого помещения. При этом согласие страхователя заключить договор страхования на предложенных страховщиком условиях, включающих порядок уплаты страховых взносов, их размер и порядок вступления договора страхования в силу,

подтверждается уплатой страхового взноса и принятием от страховщика документов в соответствии с п. 2 ст. 940 Гражданского кодекса РФ».

Таким образом, законопроект вводит принципиальные положения в федеральное законодательство, связанные с введением, финансированием региональных программ страхования жилья граждан от чрезвычайных ситуаций и предоставления им финансовой помощи в случае повреждения их жилого помещения путем предоставления такого помещения в собственность либо по договору социального найма.

Среди положительных сторон такого страхования следует отметить концентрацию усилий по страхованию на действительно региональных рисках с учетом дифференциации страховых тарифов и страховых сумм; добровольность участия в программах по страхованию, финансовую помощь страховщикам при заключении договора и осуществлении страховой выплаты и др.

Однако ряд положений данного законопроекта вызывает вопросы о целесообразности и эффективности предлагаемого механизма. Во-первых, реализация страхования путем разработки и утверждения программ страхования на уровне отдельного субъекта РФ будет осуществляться впервые в нашей стране без необходимых опыта и знаний как у государственных органов, так у страховщиков. Трудности с реализацией федеральных законов по обязательным видам страхования, например, современные проблемы по страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств показывают, насколько непредсказуемым может быть реализация добровольных региональных программ на уровне отдельных субъектов РФ. Имеющийся опыт регионального финансирования страхования уровня сельскохозяйственных культур показывает в большинстве негативный опыт в ряде субъектов РФ [1]. Положительные результаты такого механизма страхования будут зависеть от координации действий значительного числа участников: Правительства РФ, органов законодательной и исполнительной власти субъектов РФ, страховых организаций и их филиалов в регионах.

Во-вторых, в законопроекте присутствует несколько спорных моментов, связанных с определением страховых сумм и выплаты по договору, самых важных для страхователя показателях. Определение страховой суммы по договору страхования жилого помещения предлагается «исходя из общей площади жилого помещения и средней стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения в субъекте РФ, установленной для целей страхования жилых помещений нормативными правовыми актами субъектов РФ с учетом требований, установленных Правительством РФ». Такое определение стоимости одного квадратного метра жилого помещения представляется трудной задачей в условиях формирования рынка жилья, уточнения кадастровой стоимости, изменения цен на недвижимость между разными субъектами и муниципальными образованиями в пределах одного субъекта, влиянием разных факторов на формирование цен на недвижимость в разных регионах страны.

Также возникают вопросы по обоснованной страховой выплате гражданам в результате чрезвычайных ситуаций. Так, предлагается работа специальной комиссии с участием представителей органа государственной

власти и страховщика для определения методики проведения экспертизы утраченного (погибшего) или поврежденного жилого помещения и порядка признания жилого помещения непригодным для проживания. Участие в определении страховых выплат заинтересованных сторон может приводить к случаям коррупции и недоверию граждан к участию в таких программах.

В-третьих, в настоящее время отсутствует информационная база региональных рисков природных бедствий, которые следует включить в региональную программу страхования жилья граждан, единые методики расчета страховых тарифов и другие показатели, определяющие стоимость такого страхования. Очевидно, что потребуется значительное время на их полноценное обоснование и расчет.

В-четвертых, конкретные вопросы реализации страхования такие, как перечень рисков, подлежащих страхованию, объекты, программы, определение страховых сумм, страховых тарифов, порядка страхования, другие особенности страхования жилого дома, квартиры и иных видов жилых помещений будут устанавливаться отдельными постановлениями Правительства РФ, что также потребует и временных затрат и существенного согласования.

Несмотря на имеющиеся вопросы, связанные с реализацией региональных программ страхования жилья граждан согласно законопроекту «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части упорядочивания механизма оказания помощи гражданам на восстановление (приобретение) имущества, утраченного в результате пожаров, наводнений и иных стихийных бедствий», предлагаемый механизм является важным шагом на пути формирования и развития страховых отношений в сфере страхования рисков чрезвычайных ситуаций в нашей стране.

4. Выводы и перспективы в страховании жилья граждан в России. Страхование жилья граждан не теряет своей актуальности, так как природные катастрофы наносят прямой ущерб личному имуществу и требуют значительных расходов федерального и регионального бюджетов. С учетом изложенного зарубежного опыта и законодательных инициатив в нашей стране, целесообразными представляются следующие текущие выводы и перспективы в страховании жилья граждан.

Страхование жилья граждан от рисков природных бедствий (наводнений, пожаров, землетрясений и др.) является одним из эффективных финансовых механизмов компенсации причиненных убытков. Так как на страховом рынке страховые полисы могут быть дорогими для населения подверженных природным рискам регионов или в силу низкого уровня доходов, то в этом случае становится необходимой финансовая помощь государства. Такая помощь также требуется на этапе компенсации причиненных убытков путем предоставления материальной помощи в форме предоставленного жилья или финансовой помощи в форме денежных средств малоимущим категориям населения. Поэтому государство выступает необходимым участником страховых отношений в страховании жилья граждан от природных рисков. Формы такого страхования, как рыночные, государственные или смешанные, могут быть эффективными с учетом

природно-климатических условий, географического положения и др. Важным является учет именно региональной специфики таких страховых программ [2].

Перспективным направлением, на наш взгляд, выступает введение национальных программ по страхованию от рисков чрезвычайных ситуаций по примеру Соединенных Штатов. Они будут свободны от проблем обязательного страхования и вопросов, связанных с внедрением региональных программ, а также смогут соединить все преимущества добровольности, единобразности, результивности.

Несмотря на введение отдельных программ, приоритетным направлением развития остается добровольное страхование. Возможными стимулирующими мерами могут выступить освобождение страховых взносов по страхованию жилья граждан от налога на доходы физических лиц, компенсация части страховых взносов государством, нацеленность страховщиков на развитие таких добровольных видов страхования.

Перспективным направлением в управлении природными рисками является организация предупредительных мероприятий, повышение страховой грамотности населения, организация общественных мероприятий, публичной рекламы такого страхования.

Литература

1. Грищенко Н.Б., Грищенко Г.М., Зимина А.П. Система сельскохозяйственного страхования: теоретический аспект // Финансы и кредит. 2007. № 11 (251). С. 47–51.
2. Грищенко Н.Б., Сергеева Н.В. Региональные аспекты регулирования страхования // Страховое дело. 2010. № 8. С. 12–15.
3. Об ипотеке (залоге недвижимости): Федеральный закон от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ (ред. от 31.12.2014 г.).
4. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств: Федеральный закон от 25.04.2002 № 40-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.).
5. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте: Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 225-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.).
6. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части упорядочивания механизма оказания помощи гражданам на восстановление (приобретение) имущества, утраченного в результате пожаров, наводнений и иных стихийных бедствий: Проект Федерального закона № 694881-6.
7. На Дальнем Востоке договоры страхования имущества имеют 6 % жителей // Дальневосточный капитал. 2014. Вып. июль. [Электронный ресурс]. Дальневосточный капитал, 2015. URL: http://dvkapital.ru/finance/dfo_25.07.2014_6298_nadalmenvostoke-dogovory-strakhovanija-imuschestva-imejut-6-zhitelj.html?print
8. Natural catastrophes and man-made disasters in 2013: large losses from floods hail; Haiyan hits the Philippines // Swiss Re. 2014. [Электронный ресурс]. Swiss Re, 2015. URL: http://media.swissre.com/documents/sigma1_2014_en.pdf
9. Medders L., McCullough K., Jager V. Tale of Two Regions: Natural Catastrophe Insurance and Regulation in the United States and the European Union // Journal of Insurance Regulation. 2011. Vol. 30. [Электронный ресурс]. The Florida Catastrophic Storm Risk Management Center by Florida State University, 2015. URL: <http://www.stormrisk.org/research/finance-and-property-insurance>.
10. EU Parliament rejects mandatory insurance for natural disasters // The German Insurers. 2015. [Электронный ресурс]. The German Insurers, 2015. URL: www.en.gdv.de/2014/02/eu-parliament-rejects-mandatory-insurance-for-natural-disasters/

Bibliography

1. *Grishhenko N.B., Gricenko G.M., Zimina A.P.* Sistema sel'skohozjajstvennogo strahovanija: teoreticheskij aspekt // Finansy i kredit. 2007. № 11 (251). P. 47–51.
2. *Grishhenko N.B., Sergeeva N.V.* Regional'nye aspekty regulirovaniya strahovaniya // Strahovoe delo. 2010. № 8. P. 12–15.
3. Ob ipoteke (zaloge nedvizhimosti): Federal'nyj zakon ot 16.07.1998 g. № 102-FZ (red. ot 31.12.2014 g.).
4. Ob objazatel'nom strahovanii grazhdanskoy otvetstvennosti vladel'cev transportnyh sredstv: Federal'nyj zakon ot 25.04.2002 № 40-FZ (red. ot 04.11.2014 g.).
5. Ob objazatel'nom strahovanii grazhdanskoy otvetstvennosti vladel'ca opasnogo ob#ekta za prichinenie vreda v rezul'tate avarii na opasnom ob#ekte: Federal'nyj zakon ot 27.07.2010 g. № 225-FZ (red. ot 04.11.2014 g.).
6. O vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii v chasti uporjadochivaniya mehanizma okazaniya pomoshchi grazhdanam na vosstanovlenie (priobretenie) imushhestva, utrachennogo v rezul'tate pozharov, navodnenij i inyh stihijnyh bedstvij: Proekt Federal'nogo zakona № 694881-6.
7. Na Dal'nem Vostoke dogovory strahovaniya imushhestva imejut 6 % zhitelej // Dal'nevostochnyj kapital. 2014. Vyp. ijul'. [Jelektronnyj resurs]. Dal'nevostochnyj kapital, 2015. URL: http://dvkapital.ru/finance/dfo_25.07.2014_6298_na-dalnem-vostoke-dogovory-strakhovaniya-imuschestva-imejut-6-zhitelej.html?print
8. Natural catastrophes and man-made disasters in 2013: large losses from floods hail; Haiyan hits the Philippines // Swiss Re. 2014. [Jelektronnyj resurs]. Swiss Re, 2015. URL:http://media.swissre.com/documents/sigma1_2014_en.pdf
9. *Medders L., McCullough K., Jager V.* Tale of Two Regions: Natural Catastrophe Insurance and Regulation in the United States and the European Union // Journal of Insurance Regulation. 2011. Vol. 30. [Jelektronnyj resurs]. The Florida Catastrophic Storm Risk Management Center by Florida State University, 2015. URL: <http://www.stormrisk.org/research/finance-and-property-insurance>.
10. EU Parliament rejects mandatory insurance for natural disasters // The German Insurers. 2015. [Jelektronnyj resurs]. The German Insurers, 2015. URL: www.en.gdv.de/2014/02/eu-parliament-rejects-mandatory-insurance-for-natural-disasters/

УДК:657.1:336.258.4

ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РЕЗЕРВЫ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ: ВАРИАНТЫ РАСЧЕТОВ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПРЕМИИ

В.О. Федорович, Н.В. КонципкоНовосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

E-mail: klania2002@mail.ru, koncipko_natalya@mail.ru

Предложено определение эффективной амортизационной политики, в рамках которой представлены табличные расчеты начисления амортизации с применением амортизационной премии линейным и нелинейными методами, которые показывают максимизацию сумм амортизационных поступлений и минимизацию налоговых изъятий. На примере хозяйственной деятельности индустриальных корпораций доказывается правомерность получения допустимой максимальной налоговой величины, с одной стороны, и экономической (материальной) выгоды – с другой, причем в действующем поле современного российского налогового законодательства.

Ключевые слова: реиндустириализация, экономические санкции, капитальные вложения, амортизационная премия, эффективная амортизационная политика, налог на прибыль, налог на имущество, методы ускоренной амортизации.

INTRACOMPANY RESERVES OF INDUSTRIAL CORPORATIONS: VARIANTS OF CALCULATION OF BONUS DEPRECIATION

V.O. Fedorovich, N.V. KoncipkoNovosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: klania2002@mail.ru, koncipko_natalya@mail.ru

The definition of the effective amortization policy is suggested; tabular calculations of charging of depreciation using bonus depreciation by straight-line method and non-linear method, which demonstrate maximization of sums of depreciation earnings and minimization of bite of taxes, are presented within the policy. Validity of receipt of the maximum tax value, on the one hand, and economic (material) gain, on the other, notably within the effective modern Russian tax legislation, is proved by the example of economic activity of the industrial corporations.

Key words: reindustrialization, economic sanctions, capital investment, bonus depreciation, effective amortization policy, income tax, property tax, accelerated depreciation methods.

В настоящее время наблюдается довольно весомое снижение инвестиций в национальную экономику РФ, прежде всего обусловленное введенными экономическими санкциями США, Японии и ряда других стран ЕЭС. В то же время Правительством РФ реально проработана и реализуется на практике ответная мера – реиндустириализация национальной экономики России. В таких условиях перед индустриальными корпорациями, в особенности с государственным участием, ставится задача найти способы более эффективного и рационального использования, прежде всего собственных

источников финансирования как текущей производственно-хозяйственной деятельности, так и стратегического финансирования инноваций. Во многом сегодня это зависит от выбранной и реализуемой на деле амортизационной стратегии государства [5, 7, 20].

Реиндустриализация национальной экономики России в условиях ужесточения экономических санкций ставит перед индустриальными корпорациями, в особенности с государственным участием, задачу эффективного и рационального использования собственных источников финансирования. Во многом сегодня это зависит от выбранной и реализуемой на деле амортизационной стратегии государства. В этой связи основная научная идея статьи заключается в экономическом обосновании сумм материальной выгоды при реализации различных подходов для расчета амортизационной премии в реальных условиях современного налогового законодательства РФ. Объектом исследования выбран процесс формирования собственных источников финансирования хозяйственной деятельности в условиях реиндустриализации отечественной промышленности. Предметом исследования при этом служат методические подходы, используемые на практике для разработки амортизационной политики, включая методы и приемы расчета материальной выгоды от применения различных сценариев расчетов амортизации для пополнения собственных источников финансирования развития производства. К главному научному результату исследования относится предложенный авторами финансовый механизм формирования и пополнения собственных источников финансирования, представленный как многоуровневая взаимозависимость объектов и субъектов, а также основных принципов и методических подходов, методов и инструментов, включая сценарные варианты формирования эффективной амортизационной политики (стратегии) отдельной корпорации и их группы.

В этой связи представляется необходимым и актуальным разработать методические подходы для экономического обоснования достаточности суммы получаемой корпорациями материальной выгоды при реализации различных подходов к расчету амортизационной премии как базовой составляющей собственных источников финансирования. При этом указанные подходы должны учитывать реальные условия и границы действия современного налогового законодательства РФ.

Объектом исследования выбран процесс формирования собственных источников финансирования хозяйственной деятельности в условиях реиндустриализации отечественной промышленности. Предметом исследования при этом служат методические подходы, используемые на практике для анализа и разработки амортизационной политики, включая методы и приемы расчета материальной выгоды от использования различных сценариев для пополнения собственных источников финансирования производства.

С этой целью необходимо провести анализ потенциальной экономической выгоды индустриальных корпораций, которую можно получить при различных сценариях развития их производственного комплекса, во многом обусловленных используемыми методами расчета сумм амортизационной премии [8, 10, 14].

Если рассматривать современное законодательство РФ, то согласно ст. 4 Федерального закона № 39-ФЗ от 25.02.1999 (ред. 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющей в форме капитальных вложений» инвесторы осуществляют капитальные вложения на территории Российской Федерации с использованием собственных или привлеченных (заемных) средств¹. Причем источники финансирования капитальных вложений являются разнообразными по сути, а также различаются по их стоимости и доступности. Не вызывает сомнений тот факт, что в структуре из всех источников финансирования как текущей производственно-хозяйственной деятельности, так и долгосрочных инвестиций в форме капитальных вложений самыми надежными, целесообразными и экономически выгодными являются нераспределенная прибыль (чистая прибыль) и сумма накопленной амортизации [6, 9, 11].

По данным Росстата (табл. 1) [12] на протяжении довольно большого временного периода (с 2000 г. по настоящее время) привлеченные источники финансирования доминируют над собственными. В этой связи особенно актуально в условиях реиндустириализации национальной экономики осуществить попытку увеличения доли собственных источников финансирования за счет получения материальной выгоды от рационализации налоговых поступлений и максимизации сумм амортизации. Иным образом, собственные источники финансирования, направленные на стратегическое развитие дочерних и зависимых обществ (ДЗО) индустриальной корпорации, можно максимизировать через увеличение суммы амортизационных отчислений, а также через снижение налоговых выплат государству (налог на прибыль и налог на имущество) [4, 15, 16].

Таблица 1

Структура инвестиций (капитальных вложений) в основной капитал по источникам финансирования (без субъектов малого предпринимательства)

Инвестиции в основной капитал, в %	Годы							
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Собственные средства	47,5	44,5	39,5	37,1	41,0	41,9	44,5	46,1
Привлеченные (заемные) средства	52,5	55,5	60,5	62,9	59,0	58,1	55,5	53,9

Также необходимо констатировать, что проблема усугубляется довольно высокими темпами нарастания износа основных производственных фондов индустриальных корпораций в целом по РФ. Как видно из динамики данных табл. 1, существенное снижение инвестиций в основной капитал (на пять процентных пунктов) за счет собственных источников финансирования наблюдается в 2008 г., в период мирового финансового кризиса. Однако во время «оживления» мировой экономики в 2010 г. износ основных фондов продолжает заметно увеличиваться. Причем несмотря на то, что

¹ Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющей в форме капитальных вложений» (ред. 28.12.2013 г.).

Таблица 2

Динамика износа основных производственных фондов российских корпораций [12]

Наименование показателя	Годы					
	2005	2005	2010	2011	2012	2013
Степень износа ОПФ, %	43,5	45,3	47,1	47,9	47,7	47,7

доля собственных средств, инвестируемых в основной капитал, существенно возрастает, но высокий износ основных производственных фондов сохраняется (табл. 2) [12].

Низкие темпы обновления основных производственных фондов в условиях заявленной реиндустириализации отечественной промышленности заставляют менеджеров индустриальных корпораций постоянно вести поиск повышения эффективности собственных источников финансирования инвестиций в основной капитал [5, 22]. В этой связи особенно актуальным является разработка эффективной амортизационной политики, направленной на обновление основных производственных фондов дочерних и зависимых организаций (ДЗО) и корпорации в целом [15, 16, 21].

Под термином «эффективная амортизационная политика» авторы подразумевают рациональное сочетание (комбинацию) методов, используемых для расчета годовых сумм амортизационных отчислений (сочетающих во времени ускоренный и замедленный, а также линейный методы амортизации). При этом важно учитывать реальную структуру и фактическое состояние всех групп ОПФ корпорации, включая ее дочерние и зависимые организации (общества) [21]. Учет указанных факторов при расчетах обуславливает в конечном счете рациональное соотношение полученных сумм амортизационных поступлений и налоговых изъятий (налога на прибыль и налога на имущество) для каждой ДЗО и корпорации как бизнес-группы в целом [15, 16].

Следует помнить, что налоговое законодательство РФ в принципе предусматривает саму возможность минимизации налоговых платежей, а именно – налога на прибыль и налога на имущество, через такой финансовый инструмент, как амортизационная премия.

Историческая справка. Впервые амортизационная премия была введена Федеральным законом № 58-ФЗ от 06.06.2005 г., который вступил в силу с 01.01.2006 г. Данный финансовый инструмент был введен с целью привлечения инвестиций в основной капитал для обновления основных производственных фондов в Российской Федерации [19].

В соответствии с налоговым законодательством РФ налогоплательщик имеет право включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 % (не более 30 % – в отношении объектов основных средств, относящихся к 3–7-й амортизационным группам) первоначальной стоимости объектов основных средств (за исключением объектов, полученных безвозмездно), а также не более 10 % (не более 30 % – в отношении объектов, относящихся к 3–7-й амортизационным группам) расходов, которые понесены в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, тех-

нического перевооружения, частичной ликвидации объектов основных средств индустриальной корпорации² [10].

Если налогоплательщик использует указанное право, соответствующие объекты основных средств после их ввода в эксплуатацию включаются в амортизационные группы по своей первоначальной стоимости за вычетом не более 10 % (не более 30 % – в отношении объектов, относящихся к 3–7-й амортизационным группам) от первоначальной стоимости. В то же время суммы, на которые изменяется первоначальная стоимость объектов 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 3–7-й амортизационным группам) таких сумм (ст. 258 НК РФ). Амортизационная премия уменьшает отчисления налога на прибыль в текущем году, высвобождая дополнительные финансовые ресурсы, но при этом отчисления несколько увеличиваются в последующие годы.

В случае, если объект основных средств, в отношении которого была применена амортизационная премия, реализован раньше, чем истекло пять лет с момента введения его в эксплуатацию, то юридическому лицу, являющемуся взаимозависимым с налогоплательщиком, суммы расходов, ранее включенных в состав расходов очередного (налогового) периода, подлежат включению в состав внераализационных расходов в том отчетном (налоговом) периоде, в котором была осуществлена такая реализация [10].

При применении амортизационной премии балансовая стоимость объекта основных средств рассчитывается как первоначальная стоимость минус амортизационная премия. В качестве примера количественных расчетов рассмотрим динамику денежных потоков (амортизационных отчислений и налоговых изъятий) одного дочернего общества (ДЗО) индустриальной корпорации.

Рассмотрим более подробно финансовый механизм формирования и пополнения собственных источников финансирования, который представлен как многоуровневая взаимозависимость объектов и субъектов, принципов и методов, включая сценарные варианты, инструменты и способы формирования эффективной амортизационной политики (стратегии) отдельной корпорации и их группы. Для обоснования методического подхода к расчету рациональной годовой суммы амортизационных отчислений на реконструкцию объектов основных производственных фондов представляется целесообразным дать определение эффективной амортизационной политики, в рамках которой представлены табличные расчеты начисления амортизации с применением амортизационной премии линейным и нелинейными

² Федеральный закон от 29 ноября 2012 г. № 206-ФЗ (ред. от 23.07.2013 г.) «О внесении изменений в главы 21 и 25 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 2 Федерального закона “О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации”».

методами, которые показывают максимизацию сумм амортизационных поступлений и минимизацию налоговых изъятий. Эффективная амортизационная политика позволяет на долговременной основе получать суммы накопленной амортизации, достаточные для ускоренного обновления используемых в производственном процессе объектов основных производственных фондов [4, 22].

В целях доказательства возможности пополнения собственных источников финансирования более подробно рассмотрим табличный метод для расчетов начисления амортизации с применением амортизационной премии линейным и нелинейными методами, которые дают возможность произвести законную максимизацию сумм амортизационных поступлений при минимизации налоговых изъятий. Это позволяет доказать правомерность получения максимальной налоговой величины экономической выгоды в действующем поле современного российского налогового законодательства.

Рассмотрим несколько типичных сценариев для расчета амортизационных отчислений, довольно часто возникающих в практике их хозяйственной деятельности. Например, в октябре 2013 г. приобретены объекты основных производственных фондов (ОПФ). Первоначальная стоимость ОПФ 175000 тыс. руб. По итогам трех месяцев 2013 г. применена амортизационная премия в размере 20 % ($175000 \times 20\% = 35000$ тыс. руб.). С января 2014 г. амортизация исчисляется с остаточной стоимости, которая составляет 140000 тыс. руб. ($175000 - 35000 = 140000$). Объекты ОПФ включены в III амортизационную группу. Норма амортизации для III группы – 20 %. Налог на имущество – 2,2 %. Налог на прибыль – 20 %. Сравнительный анализ начисленной амортизации линейным методом с учетом амортизационной премии и без учета амортизационной премии, позволяющий выявить роль налоговой базы (экономия на налоге на имущество и налоге на прибыль), представлен в табл. 3.

Проведя анализ данных табл. 3, можно сделать вывод, что при начислении амортизации линейным методом с применением амортизационной премии ДЗО в первые два месяца получает 20 % от стоимости объектов в виде амортизационной премии, что составляет 35000 тыс. руб. (рис. 1). Также ДЗО получает налоговые льготы по экономии на величине налога на прибыль и налога на имущество. Сумма экономии по налогу на прибыль и налогу на имущество равна 20684,68 ($18199,84 + 2484,84$) тыс. руб., что составляет 11 % от первоначальной (балансовой) стоимости объекта ОПФ. Как видно из табл. 3, при начислении амортизации линейным методом с применением амортизационной премии ДЗО получает за первый год и два месяца сумму амортизационных отчислений в размере 35000 тыс. руб. и налоговые льготы в сумме 6733,93 тыс. руб., что в общем составляет 23 % ($35000 + 6066,6 + 667,33 = 41733,93$) тыс. руб. от первоначальной (балансовой) стоимости объектов ОПФ. В последующие 12 мес ДЗО получает 28000 тыс. руб. в виде начисленной амортизации и налоговые льготы по налогу на прибыль в размере 4853,32 тыс. руб. и налогу на имущество в размере 2464,00 тыс. руб. Суммарная экономия за 12 последующих месяцев составит 35317,32 ($28000 + 4853,32 + 2464,00 = 35317,32$) тыс. руб., что составляет 20 % от первоначальной (балансовой) стоимости объектов.

Таблица 3

Суммы амортизации, начисленной линейным методом с учетом амортизационной премии и без учета амортизационной премии, тыс. руб.

Год эксплуатации объекта	Начисленная амортизация	Остаточная стоимость объекта	Сумма, не облагающая налогом на прибыль	Экономия по налогу на прибыль	Налог на имущество	Экономия по налогу на имущество
<i>Линейный метод с учетом амортизационной премии</i>						
XI, XII 2013	35000,00	140000,00	30333,3	6066,6	3080,00	667,33
1	28000,00	112000,00	24266,6	4853,32	2464,00	533,86
2	28000,00	84000,00	18199,9	3639,98	1848,00	400,39
3	28000,00	56000,00	12133,2	2426,64	1232,00	266,93
4	28000,00	28000,00	6066,5	1213,30	133,46	616,00
5	28000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого	175000,00	0,00	–	18199,84	8757,46	2484,84
<i>Линейный метод без учета амортизационной премии</i>						
XI, XII 2013	4666,7	170333,3	–	–	3747,33	–
1	34066,7	136266,6	–	–	2997,86	–
2	34066,7	102199,9	–	–	2248,39	–
3	34066,7	68133,2	–	–	1498,93	–
4	34066,7	34066,5	–	–	749,46	–
5	34066,5	0,00	–	–	–	–
Итого	175000,00	0,00	–	–	11241,97	–

Как видно из табл. 3 за первые 14 мес ДЗО получает налоговые льготы в размере 6733,93 (6066,6 + 667,33) тыс. руб. (налог на прибыль и налог на имущество), а также сумму амортизационных отчислений в размере 63000 тыс. руб. Общая сумма, полученная ДЗО за первые 14 мес, – 69733,93 тыс. руб., что составляет 39 % от первоначальной (балансовой) стоимости объектов ОПФ, которую можно использовать для обновления ОПФ.

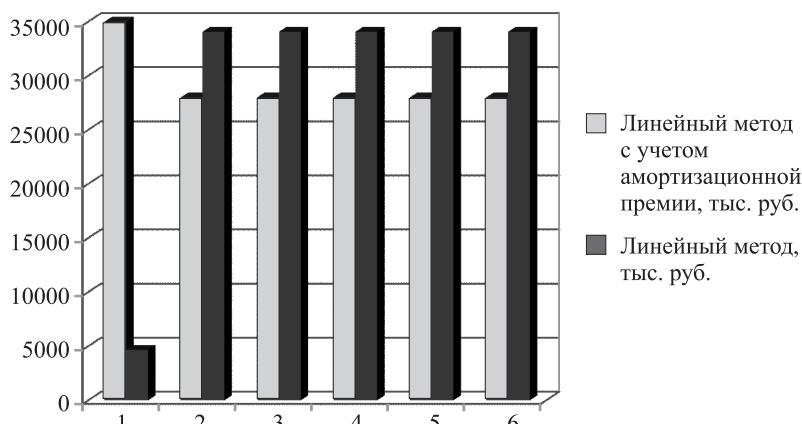


Рис. 1. Динамика начисленной амортизации линейными методами: с применением амортизационной премии и без применения амортизационной премии

Приведем пример расчета амортизационных отчислений с применением амортизационной премии линейным и нелинейным методами с повышающим коэффициентом 1,7 (табл. 4).

Таблица 4

Суммы начисленной амортизации с применением амортизационной премии линейным и нелинейным методами (с повышающим коэффициентом 1,7), тыс. руб.

Год эксплуатации объекта	Начисленная амортизация	Остаточная стоимость объекта	Сумма, не облагаемая налогом на прибыль	Экономия по налогу на прибыль	Налог на имущество	Экономия по налогу на имущество
<i>Линейный метод</i>						
XI, XII 2013	35000,00	140000,00	–	–	–	–
1	28000,00	112000,00	–	–	–	–
2	28000,00	84000,00	–	–	–	–
3	28000,00	56000,00	–	–	–	–
4	28000,00	28000,00	–	–	–	–
5	28000,00	0,00	–	–	–	–
Итого	175000,00	0,00	–	–	–	–
<i>Нелинейный метод с повышающим коэффициентом 1,7</i>						
XI, XII 2013	35000,00	140000,00	–	–	–	–
1	47600,00	92400,00	19600,00	3920,00	2032,8	431,20
2	31416,00	60984,00	23016,00	4603,2	1341,64	506,36
3	20734,56	40249,44	15750,56	3150,11	885,48	346,52
4	13684,79	26564,65	1435,35	287,07	584,42	31,58
5	9031,98	17532,67	–17532,00	–3506,4	385,71	–385,71
Итого	157467,33	17532,67	42269,91	8193,98	5230,05	929,95

Из табл. 4 видно, что при начислении амортизации нелинейным методом (с повышающим коэффициентом 1,7) с применением амортизационной премии ДЗО получает налоговые льготы (налог на прибыль и налог на имущество) в размере 9123,93 (8193,98 + 929,95) тыс. руб., что составляет 5 % от первоначальной стоимости объекта ОПФ. В первые 2 года и 2 мес ДЗО получает сумму амортизационных отчислений в размере 114016,00 (35000 + 47600,00 + 31416,00) тыс. руб., что составляет 65 % от их первоначальной (балансовой) стоимости. При применении нелинейного метода (с повышающим коэффициентом 1,7) ДЗО получает сумму амортизационных отчислений на 23016,00 (114016,00 – 91000,00) тыс. руб. больше, чем при применении линейного метода начисления амортизации, что составляет 13 % от первоначальной (балансовой) стоимости объектов ОПФ (рис. 2).

Далее приведем пример расчета амортизационных отчислений линейным методом с применением амортизационной премии и нелинейным методом с понижающим коэффициентом 0,6, а также с применением амортизационной премии (табл. 5).

Анализ данных, приведенных в табл. 5, говорит о нецелесообразности применения нелинейной амортизации с понижающим коэффициентом 0,6 и использовании в данном методе амортизационной премии. Как показы-

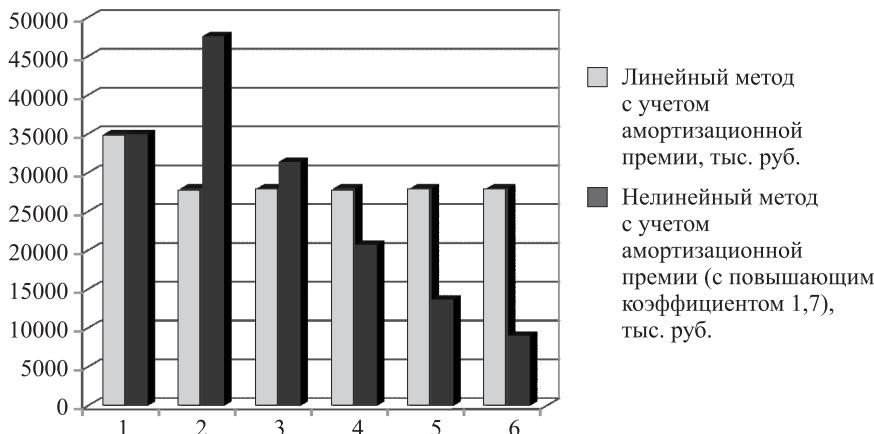


Рис. 2. Динамика начисленной амортизации с применением амортизационной премии линейным и нелинейным методами с повышающим коэффициентом 1,67

вает рис. 3, по сравнению с начислением амортизации нелинейным методом ДЗО получает довольно значительные суммы амортизационных отчислений при начислении амортизации линейным методом.

Нелинейный метод начисления амортизации (с понижающим коэффициентом 0,6) с применением амортизационной премии значительно снижает себестоимость производимой продукции, но по истечении срока полезного

Таблица 5

Суммы начисленной амортизации с применением амортизационной премии линейным и нелинейным методами (с понижающим коэффициентом 0,6), в тыс. руб.

Год эксплуатации объекта	Начисленная амортизация	Остаточная стоимость объекта	Сумма, не облагающая налогом на прибыль	Экономия по налогу на прибыль	Налог на имущество	Экономия по налогу на имущество
<i>Линейный метод</i>						
XI, XII 2013	35000,00	140000,00	–	–	–	–
1	28000,00	112000,00	11200,00	2240,00	246,4	2464,00
2	28000,00	84000,00	24416,00	4883,20	537,15	1848,00
3	28000,00	56000,00	39406,08	7881,21	866,93	1232,00
4	28000,00	28000,00	55957,36	11191,47	1231,06	616,00
5	28000,00	0,00	73882,48	14776,49	1625,41	–
Итого	175000,00	0,00	204861,92	40972,37	4506,95	6160,00
<i>Нелинейный метод с понижающим коэффициентом 0,6</i>						
XI, XII 2013	35000,00	140000,00	–	–	–	–
1	16800,00	123200,00	–	–	2710,40	–
2	14784,00	108416,00	–	–	2385,15	–
3	13009,92	95406,08	–	–	2098,93	–
4	11448,72	83957,36	–	–	1847,06	–
5	10074,88	73882,48	–	–	1625,41	–
Итого	101117,52	73882,48	–	–	10666,95	–

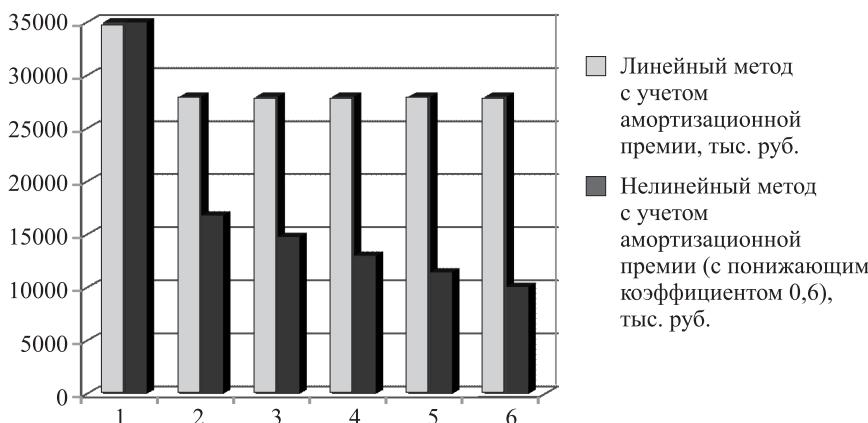


Рис. 3. Динамика начисленной амортизации с применением амортизационной премии линейным и нелинейным методами (с понижающим коэффициентом 0,6)

использования объектов у ДЗО остается высокая остаточная стоимость в размере 73882,48 тыс. руб., что составляет 42 % от первоначальной (балансовой) стоимости объектов ОПФ.

Далее рассмотрим пример расчета амортизационных отчислений с применением амортизационной премии линейным методом и комбинированными методами (линейный и нелинейный с повышающим коэффициентом 1,7). Расчеты представлены в табл. 6.

Таблица 6

Суммы начисленной амортизации с применением амортизационной премии линейным и комбинированным методами (линейный и нелинейный с повышающим коэффициентом 1,7), тыс. руб.

Год эксплуатации объекта	Начисленная амортизация	Остаточная стоимость объекта	Сумма, не облагающая налогом на прибыль	Экономия по налогу на прибыль	Налог на имущество	Экономия по налогу на имущество
<i>Линейный метод</i>						
XI, XII 2013	35000,00	140000,00	–	–	–	–
1	28000,00	112000,00	–	–	2464,00	431,20
2	28000,00	84000,00	–	–	1848,00	506,36
3	28000,00	56000,00	–	–	1232,00	2117,48
4	28000,00	28000,00	–	–	616,00	346,52
5	28000,00	0,00	–	–	0,00	346,52
Итого	175000,00	0,00	–	–	6160,00	3748,07
<i>Комбинированный метод (линейный и нелинейный с повышающим коэффициентом 1,7)</i>						
XI, XII 2013	35000,00	140000,00	–	–	–	–
1	47600,00	92400,00	19600,00	3920,00	2032,80	–
2	31416,00	60984,00	3416,00	638,20	1341,64	–
3	20734,56	40249,44	–7265,44	–1453,08	–885,48	–
4	28000,00	12249,44	0,00	0,00	269,48	–
5	12249,44	0,00	–15750,56	–3150,11	–346,51	–
Итого	175000,00	0,00	0,00	0,00	2411,93	–

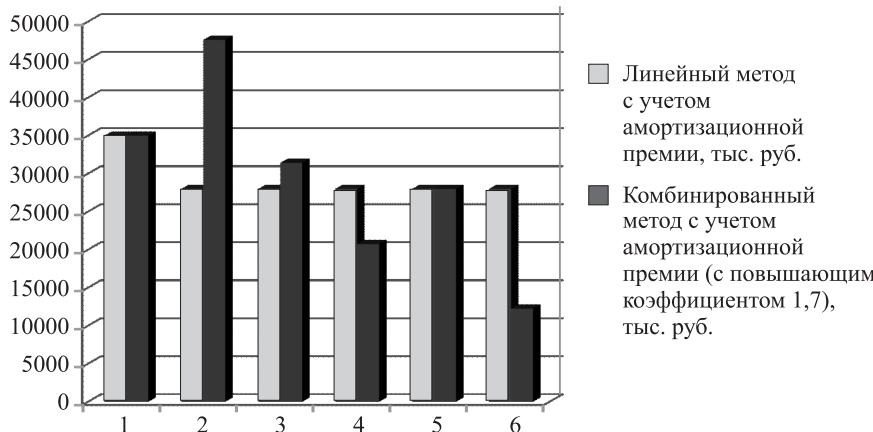


Рис. 4. Динамика начисленной амортизации с применением амортизационной премии линейным и нелинейным методами (с повышающим коэффициентом 1,7)

Проведя анализ данных табл. 6, можно сделать вывод о том, что при начислении амортизации комбинированным методом (линейный и нелинейный с повышающим коэффициентом 1,7) с применением амортизационной премии ДЗО не получает никаких налоговых льгот по сравнению с линейным методом. Но положительной тенденцией является то, что полученная в первые 3 года и 2 мес сумма амортизационных отчислений в размере 134750,56 ($35000 + 47600 + 31416 + 20734,56$) тыс. руб. (рис. 4) составляет 77 % от первоначальной (балансовой) стоимости объектов ОПФ. А при начислении амортизации линейным методом по сравнению с комбинированным методом ДЗО получает за аналогичный период сумму амортизационных отчислений в количестве 119000 ($28000 \times 3 + 35000$) тыс. руб., что составляет 68 % от первоначальной (балансовой) стоимости объектов.

Далее рассмотрим начисление амортизации с применением амортизационной премии линейным и комбинированным методом (с повышающим коэффициентом 1,7), только при начислении амортизации нелинейным методом будем начислять амортизацию два года, а не три, как представлено в табл. 4. Расчеты вышеуказанными методами представлены в табл. 7.

Из табл. 7 видно, что при применении комбинированного метода начисления амортизации с применением амортизационной премии ДЗО получает налоговые льготы в виде экономии на налоге на прибыль в размере 13764,6 тыс. руб. А при применении линейного метода при начислении амортизации ДЗО получает налоговые льготы в виде экономии по налогу на имущество в размере 5425,36 тыс. руб. Таким образом, разница полученной выгоды составит 8339,24 ($13764,6 - 5425,36 = 8339,24$) тыс. руб. в пользу комбинированного метода. Также при начислении амортизации линейным методом с применением амортизационной премии ДЗО получает за первые два года сумму амортизационных отчислений в размере 56000 (28000×2) тыс. руб., а при начислении амортизации комбинированным методом 79016 ($47600 + 31416 = 79016,00$) тыс. руб. (рис. 5). В этом случае раз-

Таблица 7

Суммы начисленной амортизации с применением амортизационной премии линейным и комбинированным методами (линейный и нелинейный с повышающим коэффициентом 1,7), тыс. руб.

Год эксплуатации объекта	Начисленная амортизация	Остаточная стоимость объекта	Сумма, не облагающая налогом на прибыль	Экономия по налогу на прибыль	Налог на имущество	Экономия по налогу на имущество
<i>Линейный метод</i>						
XI, XII 2013	35000,00	140000,00	–	–	–	–
1	28000,00	112000,00	–	–	2464,00	431,20
2	28000,00	84000,00	–	–	1848,00	506,36
3	28000,00	56000,00	–	–	1232,00	607,00
4	28000,00	28000,00	–	–	616,00	506,36
5	28000,00	0,00	–	–	0,00	0,00
Итого	175000,00	0,00	–	–	6160,00	5425,36
<i>Комбинированный метод (линейный и нелинейный с повышающим коэффициентом 1,7)</i>						
XI, XII 2013	35000,00	140000,00	–	–	–	–
1	47600,00	92400,00	19600,00	3920,00	2032,80	–
2	31416,00	60984,00	3416,00	638,20	1341,64	–
3	28000,00	32984,00	23016,00	4603,20	725,64	–
4	28000,00	4984,00	23016,00	4603,20	109,64	–
5	4984,00	0,00	0,00	0,00	0,00	–
Итого	175000,00	0,00	69048,00	13764,60	4209,72	–

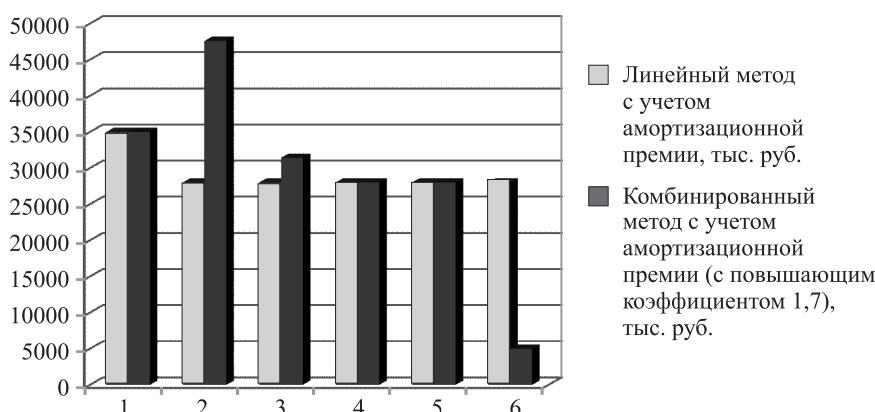


Рис. 5. Динамика начисленной амортизации с применением амортизационной премии линейным и нелинейным методами (с повышающим коэффициентом 1,7)

ница составит 23016 ($79016,00 - 56000,00 = 23016,00$) тыс. руб., что является вполне объективным основанием для выбора комбинированного метода [1, 22].

Далее рассмотрим пример начисления амортизации линейным методом и комбинированным методом (линейным и нелинейным с понижающим коэффициентом 0,6). Расчеты представлены в табл. 8.

Таблица 8

Суммы начисленной амортизации с применением амортизационной премии линейным и комбинированным методами (линейный и нелинейный с понижающим коэффициентом 0,6), тыс. руб.

Год эксплуатации объекта	Начисленная амортизация	Остаточная стоимость объекта	Сумма, не облагающая налогом на прибыль	Экономия по налогу на прибыль	Налог на имущество	Экономия по налогу на имущество
<i>Линейный метод</i>						
XI, XII 2013	35000,00	140000,00	–	–	–	–
1	28000,00	112000,00	11200,00	2240,00	2464,00	246,4
2	28000,00	84000,00	24416,00	4883,20	1848,00	537,15
3	28000,00	56000,00	24416,00	4883,20	1232,00	537,15
4	28000,00	28000,00	24416,00	4883,20	616,00	537,15
5	28000,00	0,00	–24416,00	–4883,20	0,00	537,15
Итого	175000,00	0,00	60032,00	12006,40	6160,00	2395,00
<i>Комбинированный метод (линейный и нелинейный с понижающим коэффициентом 0,6)</i>						
XI, XII 2013	35000,00	140000,00	–	–	–	–
1	16800,00	123200,00	–	–	2710,40	–
2	14784,00	108416,00	–	–	2385,15	–
3	28000,00	80416,00	–	–	1769,15	–
4	28000,00	52416,00	–	–	1153,15	–
5	28000,00	24416,00	–	–	537,15	–
Итого	115584,00	24416,00	–	–	8555,00	–

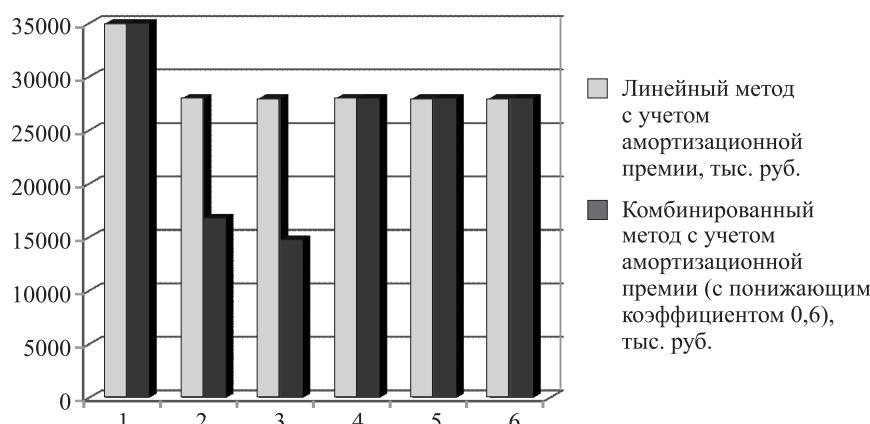


Рис. 6. Динамика начисленной амортизации с применением амортизационной премии линейным и нелинейным методами (с понижающим коэффициентом 0,6)

При начислении амортизации (см. табл. 8) линейным и комбинированным методами (с понижающим коэффициентом 0,6) ДЗО не получает никаких налоговых льгот, а также остаточная стоимость объектов равна 24416 тыс. руб., что составляет 13 % от первоначальной (балансовой стоимости объекта). Также при начислении амортизации комбинированным методом (с уменьшающим коэффициентом 0,6) ДЗО получит меньшую

сумму амортизационных отчислений, нежели при начислении амортизации линейным методом (рис. 6). По мнению авторов, данный метод не рекомендуется применять при начислении амортизации с использованием амортизационной премии.

Далее рассмотрим динамику начисления амортизации с применением амортизационной премии, представленную в табл. 3–8. В табл. 9 представлены обобщающие расчеты по сумме начисленной амортизации, остаточной стоимости, экономии по налогу на прибыль и экономии по налогу на имущество.

Таблица 9

Сравнительный анализ методов начисления амортизации с применением амортизационной премии, тыс. руб.

№ таблицы	Метод амортизации	Сумма амортизации за период эксплуатации объекта	Остаточная стоимость	Экономия по налогу на прибыль	Экономия по налогу на имущество	Итого
1	Линейный метод	175000,00	0,00	18199,84	2484,84	195684,68
2	Нелинейный метод с повышающим коэффициентом 1,7	157467,33	17532,67	8193,98	929,95	149058,59
3	Нелинейный метод с понижающим коэффициентом 0,6	101117,52	73882,48	-40974,37	-6160,00	19897,33
4	Комбинированный метод (нелинейный 3 года с повышающим коэффициентом 1,7)	175000,00	0,00	0,00	-3748,47	171251,53
5	Комбинированный метод (нелинейный 2 года с повышающим коэффициентом 1,7)	175000,00	0,00	13764,60	-5425,36	183339,24
6	Комбинированный метод (нелинейный 2 года с понижающим коэффициентом 0,6)	115584,00	24416,00	-12006,40	-2395,00	76766,60

Из табл. 9 видно, что при начислении амортизации с применением амортизационной премии целесообразно использовать линейный метод начисления амортизации, который по сравнению с другими методами высвобождает наибольшую сумму денежных средств (рис. 7), которая составляет 195684,68 тыс. руб. (см. табл. 9). Нелинейный метод начисления амортизации с понижающими коэффициентами предполагает высокую остаточную стоимость объектов основных производственных фондов в сумме 73882,48 тыс. руб., что значительно повышает срок начисления амортизации в последующие годы. Также при применении данного метода по сравнению с линейным методом ДЗО не получает никаких налоговых льгот, а значит получает убыток в размере 47134,37 ($(40974,37) + (-6160,00) = -47134,37$) тыс. руб. от неиспользования вышеуказанных льгот.

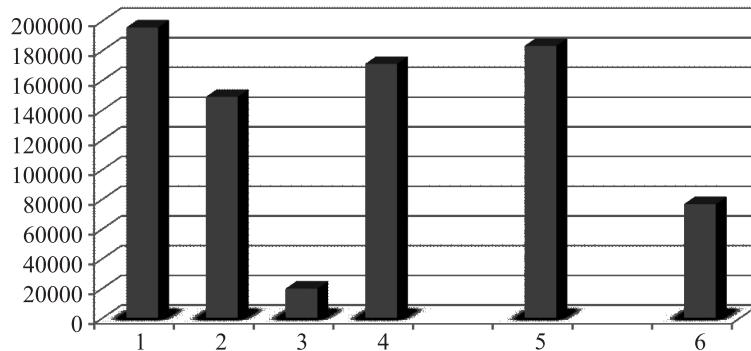


Рис. 7. Динамика изменений амортизационных отчислений различными методами

При использовании амортизационной премии нецелесообразно использовать нелинейные методы с понижающими коэффициентами, так как они не только не предоставляют налоговых льгот, но и существенно снижают сумму амортизационных отчислений (см. рис. 7).

Комбинирование используемых методов начисления амортизации позволит разработать эффективную амортизационную политику, направленную на обновление основных производственных фондов. Рассмотренные методы начисления амортизации с применением амортизационной премии позволяют эффективно прогнозировать финансовые потоки, тем самым не только максимизировать сумму амортизационных отчислений на реконструкцию основных производственных фондов индустриальных корпораций в целом и их ДЗО, а также с использованием налоговых льгот рационализировать платежи в бюджет, тем самым высвободить дополнительные денежные средства для финансирования капитальных вложений.

Таким образом, разработка эффективной амортизационной политики в рамках заявленной стратегии реиндустриализации, направленной на стимулирование инвестиционной деятельности крупных индустриальных корпораций с государственным участием, при условии использования различных сценариев начисления амортизации, а также с возможностью применения законных налоговых льгот (экономия на налоге на имущество и налоге на прибыль), дает реальную возможность для ускорения темпов обновления основных производственных фондов корпораций и их ДЗО. Реализация указанных подходов на практике позволит повысить не только стоимость имущественных комплексов корпораций в целом, но и создать предпосылки для ускорения реиндустриализации и развития национальной экономики России.

Литература

1. Баннова К.А., Рюмина Ю.А. Система консолидированного налогообложения корпораций: российский и зарубежный опыт. Томск, 2014. 302 с.
2. Баннова К.А., Гринкевич Л.С. Направления реформирования системы налогообложения консолидированных групп налогоплательщиков // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. № 3 (23). С. 139–145.
3. Концепко Н.В. Амортизационная стратегия как инструмент финансовой политики развития индустриальной корпорации // Сибирская финансовая школа. 2010. № 3. С. 85–91.

4. Концепко Н.В. Формирование стратегических финансовых накоплений в крупных индустриальных корпорациях: дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2011. 185 с.
5. Кунгурев Ю.А. Организационные и финансовые аспекты реформирования атомного энергопромышленного комплекса России // Сибирская финансовая школа. 2008. № 2. С. 28–32.
6. Литвиненко М.А. Основные теоретические положения формирования организационно-функционального механизма управления корпорацией // Микроэкономика. 2012. № 4. С. 65–59.
7. Ложкомоева Е.Н. Некоторые вопросы совершенствования организационно-экономического механизма промышленных предприятий: эффективность, стабилизация, модификация // Микроэкономика. 2012. № 1. С. 47–50.
8. Мамонов В.И., Полуэктов В.А., Якутин Е.М. Некоторые аспекты концепции быстрореагирующего производства // Сибирская финансовая школа. 2014. № 5 (106). С. 49–52.
9. Матиевич А.С. Место политики воспроизводства основных фонов в системе предприятия // Российское предпринимательство. 2013. № 3 (225). С. 49–55.
10. Налоговый Кодекс Российской Федерации // <http://www.consultant/popular/nalog2/> (дата обращения 25.09.2014 г.).
11. Мизюн В.А. Основы регулятивного управления интегрированным научноемким производством // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5. С. 294–311.
12. Россия в цифрах. 2014: Кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2014. 558 с.
13. Руденко А.А., Захаров С.О. О совершенствовании интегрального взаимодействия промышленных предприятий с дочерними и зависимыми обществами // Вестник Самарского муниципального института управления. 2011. № 2. С. 42–50.
14. Санжина О.П., Аюшева А.О. Развитие горизонтально-интегрированных производственных структур // Вестник ВСГУТУ. 2011. № 2 (33). С. 27.
15. Федорович В.О., Концепко Н.В. Собственные источники стратегических финансовых накоплений индустриальных корпораций. Новосибирск: НГУЭУ, 2011. 200 с.
16. Федорович В.О., Концепко Н.В. Эффективная амортизационная политика и создание стратегических накоплений в индустриальной корпорации // Проблемы учета и финансов. 2011. № 3. С. 3–10.
17. Федорович В.О., Федорович Т.В., Концепко Н.В. Проблемы финансирования инновационной деятельности крупных индустриальных корпораций // Проблемы учета и финансов. 2012. № 3. С. 27–34.
18. Федорович В.О. Стратегическое и оперативное финансирование деятельности корпораций: особенности выбора источников // Финансовая политика: проблемы и решения. 2013. № 6. С. 2–13.
19. Федорович В.О. Обеспечение государственных интересов при формировании механизма управления имущественными комплексами крупных корпораций // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 26. С. 12–26.
20. Федорович В.О., Федорович Т.В. Управление финансами крупных государственных корпораций: источники финансирования инноваций // Финансы и кредит. 2012. № 40. С. 47–55.
21. Федорович Т.В., Дрожжина И.В. Проблемы формирования информации о финансовых результатах деятельности холдинга // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 23 (269). С. 18–26.
22. Хачатуян А.А., Николаев А.Е. Структура организационно-экономического механизма управления научно-технологическим развитием оборонной промышленности России // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-3. С. 97–107.

Bibliography

1. Bannova K.A., Rjumina Ju.A. Sistema konsolidirovannogo nalogoblozhenija korporacij: rossiskij i zarubezhnyh opty. Tomsk, 2014. 302 p.

2. *Bannova K.A., Grinkevich L.S.* Napravlenija reformirovanija sistemy nalogooblozhenija konsolidirovannyh grupp nalogoplatel'shhikov // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Jekonomika. 2013. № 3 (23). P. 139–145.
3. *Koncipko N.V.* Amortizacionnaja strategija kak instrument finansovoj politiki razvitiya industrial'noj korporacii // Sibirskaja finansovaja shkola. 2010. № 3. P. 85–91.
4. *Koncipko N.V.* Formirovanie strategicheskikh finansovyh nakoplenij v krupnyh industrial'nyh korporacijah: dis. ... kand. jekon. nauk. Novosibirsk, 2011. 185 p.
5. *Kungurov Ju.A.* Organizacionnye i finansovye aspekty reformirovaniya atomnogo jenergopromyshlennogo kompleksa Rossii // Sibirskaja finansovaja shkola. 2008. № 2. P. 28–32.
6. *Litvinenko M.A.* Osnovnye teoreticheskie polozhenija formirovaniya organizacionno-funktional'nogo mehanizma upravlenija korporacij // Mikrojekonomika. 2012. № 4. P. 65–59.
7. *Lozhkomoeva E.N.* Nekotorye voprosy sovershenstvovanija organizacionno-jekonomiceskogo mehanizma promyshlennyh predprijatij: jeffektivnost', stabilizacija, modifikacija // Mikrojekonomika. 2012. № 1. P. 47–50.
8. *Mamonov V.I., Polujektov V.A., Jakutin E.M.* Nekotorye aspekty koncepcii bystroreagirujushhego proizvodstva // Sibirskaja finansovaja shkola. 2014. № 5 (106). P. 49–52.
9. *Matiievich A.S.* Mesto politiki vosproizvodstva osnovnyh fonov v sisteme predprijatija // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2013. № 3 (225). P. 49–55.
10. Nalogovyj Kodeks Rossijskoj Federacii // <http://www.consultant/popular/nalog2/> (data obrashhenija 25.09.2014 g.).
11. *Mizjun V.A.* Osnovy reguljativnogo upravlenija integrirovannym naukoemkim proizvodstvom // Audit i finansovyj analiz. 2013. № 5. P. 294–311.
12. Rossija v cifrah. 2014: Kratk. stat. sb. / Rosstat. M., 2014. 558 p.
13. *Rudenko A.A., Zaharov S.O.* O sovershenstvovanii integral'nogo vzaimodejstvija promyshlennyh predprijatij s dochernimi i zavisimymi obshhestvami // Vestnik Samarskogo municipal'nogo instituta upravlenija. 2011. № 2. P. 42–50.
14. *Sanzhina O.P., Ajusheva A.O.* Razvitie gorizontaльno-integrirovannyh proizvodstvennyh struktur // Vestnik VSGUTU. 2011. № 2 (33). P. 27.
15. *Fedorovich V.O., Koncipko N.V.* Sobstvennye istochniki strategicheskikh finansovyh nakoplenij industrial'nyh korporacij. Novosibirsk: NGUJeU, 2011. 200 p.
16. *Fedorovich V.O., Koncipko N.V.* Jeffektivnaja amortizacionnaja politika i sozdanije strategicheskikh nakoplenij v industrial'noj korporacii // Problemy ucheta i finansov. 2011. № 3. P. 3–10.
17. *Fedorovich V.O., Fedorovich T.V., Koncipko N.V.* Problemy finansirovaniya innovacionnoj dejatel'nosti krupnyh industrial'nyh korporacij // Problemy ucheta i finansov. 2012. № 3. P. 27–34.
18. *Fedorovich V.O.* Strategicheskoe i operativnoe finansirovaniye dejatel'nosti korporacii: osobennosti vybora istochnikov // Finansovaja politika: problemy i reshenija. 2013. № 6. P. 2–13.
19. *Fedorovich V.O.* Obespechenie gosudarstvennyh interesov pri formirovaniyu mehanizma upravlenija imushhestvennymi kompleksami krupnyh korporacij // Nacional'nye interesy: prioritety i bezopasnost'. 2013. № 26. P. 12–26.
20. *Fedorovich V.O., Fedorovich T.V.* Upravlenie finansami krupnyh gosudarstvennyh korporacij: istochniki finansirovaniya innovacij // Finansy i kredit. 2012. № 40. P. 47–55.
21. *Fedorovich T.V., Drozhzhina I.V.* Problemy formirovaniya informacii o finansovyh rezul'tatah dejatel'nosti holdinga // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. 2013. № 23 (269). P. 18–26.
22. *Hachaturjan A.A., Nikolaev A.E.* Struktura organizacionno-jekonomiceskogo mehanizma upravlenija nauchno-tehnologicheskim razvitiem oboronnoj promyshlennosti Rossii // Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2013. № 12-3. P. 97–107.

УДК 657.1

ТЕОРИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО БАЛАНСА ФРИЦА ШМИДТА**С.В. Колчугин**

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: s.kolchugin@rambler.ru

Теория органического баланса Фрица Шмидта, вместе со статической балансовой теорией Германа Вайт Симона и динамической теорией Ойгена Шмаленбаха признается классической балансовой теорией. Но в отличие от последних, органическая балансовая теория до настоящего момента остается малоизученной в отечественной литературе. В статье анализируются отдельные положения теории органического баланса Ф. Шмидта, изложенные в его работе 1922 г. «Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft» («Органический баланс в границах экономики»). Выявляются проблемы финансового учета, которые пытаются решить органический баланс, рассматриваются основные положения органической балансовой теории, приводятся особенности учета имущества и определения финансового результата предприятия в рамках данной теории, анализируются имеющиеся недостатки.

Ключевые слова: инфляция, гиперинфляция, бухгалтерский баланс, органический бухгалтерский баланс, теория органического учета, теория бухгалтерского учета.

ORGANIC BALANCE THEORY BY FRITZ SCHMIDT**S.V. Kolchugin**

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: s.kolchugin@rambler.ru

Organic balance theory by Fritz Schmidt, along with the static balance theory by Herman Veit Simon and the dynamic theory by Eugen Schmalenbach is recognized as a classic balance theory. Unlike the other two, the organic balance theory is still understudied in the Russian literature. The article analyzes particular provisions of the organic balance theory by F Schmidt, set out in his work «Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft» («Organic balance within economy») in 1922. The issues of financial accounting, which the organic balance aims to solve, are revealed; the features of property accounting and definition of a financial result of an enterprise within the theory are presented; the existing drawbacks are analyzed.

Key words: inflation, hyperinflation, balance, organic balance, theory of organic accounting, theory of accounting.

**Постановка проблемы финансового учета
в условиях гиперинфляции**

Как и во многих индустриальных странах Европы в начале XX в., экономика Германии была разрушена войной и революцией. Следствием экономических потрясений была катастрофическая гиперинфляция¹, которая не позволяла не только вести финансовый учет в рамках отдельного предпри-

¹ В Германии приблизительно с июня 1921 до ноября 1923 г.

ятия, но и управлять экономикой страны в целом. Проблемой учета в условиях изменяющихся цен занимались многие видные ученые Германии того времени: Шмаленбах (Schmalenbach), Прион (Prion), Никлиш (Nicklisch), Лейтнер (Leitner), Папе (Pape), Махльберг (Mahlberg), Осбахр (Osbahr) и др. Но одна из наиболее плодотворных идей в области инфляционного учета принадлежит профессору университета Франкфурта-на-Майне доктору Фрицу Шмидту, который предложил теорию органического баланса. Фриц Шмидт изложил свою теорию в работе 1922 г. «Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft» («Органический баланс в границах экономики») [12] и в более поздней работе 1929 г. «Die organische Tageswertbilanz» («Ежедневный органический баланс») [13].

Современное немецкое балансоведение (Bilanztheorien) признает в качестве классической балансовой теории органическую теорию Ф. Шмидта наравне со статической теорией Германа Симона и динамической теорией Ойгена Шмаленбаха. Йорг Бетге отмечает: «В настоящее время наибольший интерес представляют собой так называемые *классические балансовые теории*:

- статическая балансовая теория;
- динамическая балансовая теория;
- органическая балансовая теория» [1, с. 9].

Стоит заметить, что Ф. Шмидт позиционировал органическую теорию как принципиально новый подход к балансовой теории. В предисловии к «Die organische Tageswertbilanz» Ф. Шмидт пишет: «Органический баланс возник в период инфляции и из-за инфляции. Но уже в первом издании подчеркивалось, что речь идет о принципиальном положении, связанном с проблемой изменения стоимости и в воздействии данного изменения на предприятие»² [13]³.

Основная проблема, которую стремится решить Ф. Шмидт, – это проблема денежного учета при изменении стоимости имущества и обязательств под влиянием инфляции. Разберем названную проблему более подробно.

Ф. Шмидт выделяет две причины изменения стоимости:

1) внутренняя рентабельность (прибыльность) хозяйственной деятельности;

2) изменение рыночной стоимости [12].

Под внутренней рентабельностью понимается увеличение рыночной цены за счет улучшения качества производимой продукции, применения более совершенных материалов, использования монопольного положения на рынке и других аналогичных факторов, зависящих от особенностей производственно-хозяйственной деятельности отдельного предприятия.

Изменение рыночной стоимости связано с рыночной конъюнктурой и в частности, с гиперинфляционными процессами.

На изменение стоимости влияют обе названные причины. Экономическая наука со своим богатым инструментарием не позволяет отделить увеличение рыночной стоимости отдельного объекта, которое произошло за счет влияния внутренней рентабельности, от роста, который про-

² Здесь и далее приводится авторский перевод текста.

³ Предисловие «Die organische Tageswertbilanz» не имеет нумерации.

изошел вследствие изменения рыночной конъюнктуры. Ученый отмечает: «...в обыкновенном балансе и затратно-доходном учете, который исходит из рыночной стоимости и фактической стоимости, вообще нельзя разделить влияние от конъюнктуры и влияние от производственной рентабельности» [12, с. 39–40]. И далее: «невозможно, общую чистую прибыль предприятия в выручке разделить на изменение в конъюнктуре или рыночной прибыли с ее противоположностью – изменениями, не зависящими от конъюнктуры...» [12, с. 39–40]. Этот водораздел невозможно провести при стабильной валюте и тем более в условиях гиперинфляции.

Проблема выявления причин изменения стоимости ставит проблему инфляционного учета в целом. В связи с невозможностью определения изменений стоимости за счет гиперинфляции в финансовом учете и отчетности появляются гиперинфляционные эффекты, искажающие финансовую информацию. На основе искаженной финансовой информации невозможно принимать рациональные экономические решения и в конечном счете управлять предприятием. Ф. Шмидт ставит основную проблему инфляционного учета следующим образом: «Перенесение рыночной стоимости стало, тем не менее, основной проблемой заводского хозяйства, война и революция вызывали также революцию рыночных цен» [12, с. 40]. И далее: «Поэтому, в дальнейшем мы должны исследовать действия рынка на заводское хозяйство современности» [12, с. 40].

Проблема определения составляющих элементов в увеличении стоимости объекта учета имеет определяющее значение для инфляционного учета. Определив величину увеличения стоимости за счет гиперинфляции и величину увеличения или уменьшения стоимости за счет конъюнктурных колебаний, можно нивелировать влияние гиперинфляции, что позволяет сравнить стоимости объектов учета за разные периоды, определить финансовый результат и имущественное положение организации.

Выявлением инфляционной составляющей в росте стоимости объектов учета занимались многие ученые. Противник любых переоценок в бухгалтерском учете профессор Кёльнского университета Ойген⁴ Шмаленбах⁵ под давлением экономических условий соглашался на необходимость проведения «периодической индексации» исторической стоимости объектов учета. В работе «Geldwertausgleich in der bilanzmasigen Erfolgsrechnung» («Компенсация стоимости при отражении финансового результата») [8] вводится процедура «периодической индексации», согласно которой в конце финансового года необходимо провести индексацию полученных доходов и нивелировать влияние инфляции.

В работе «Einfluß der Geldwertschwankungen auf die Gewinnrechnung» («Влияние изменения стоимости на финансовый результат») О. Шмаленбах предлагает три метода выявления инфляционной составляющей:

- использование валютного индекса (например, доллара США);
- пересчет на курс золота⁶;
- применение национального индекса цен (например, оптовый индекс цен Германии) [11].

⁴ Eugen Schmalenbach иногда переводят как Эйген Шмаленбах.

⁵ В России на недопустимости переоценки настаивал А.П. Рудановский [3].

⁶ Ойген Шмаленбах опубликовал отдельную работу по учету в «золотой марке» [9].

Предлагаемые О. Шмаленбахом методы выявления инфляционной составляющей наиболее популярны в условиях гиперинфляции. В России в 1923 г. аналогичные методы предлагал С.Ф. Глебов. В работе «Бухгалтерский учет при падающей валюте (учет в рублях: товарном, золотом, учетном и т.п.). Краткое руководство для бухгалтеров, счетоводов и руководителей предприятий» [2] С.Ф. Глебов анализирует применение наиболее часто используемых на практике методов корректировки, таких как пересчет на курс золотого рубля, применение товарного индекса и индивидуального индекса предприятия, а также использование довоенных цен.

Но совершенно иной подход предлагал Ф. Шмидт в своей теории органического баланса.

Реальная и номинальная стоимость денежной единицы

Большое значение для понимания проблем инфляционного учета имеют такие понятия, как реальная и номинальная стоимость денежной единицы. Это связано с тем, что гиперинфляция снижает реальную стоимость денег и не затрагивает их номинальную стоимость. Ф. Шмидт проводит различие между этими понятиями: «Стоимость номинальной денежной единицы и ее реальная стоимость находятся под влиянием рыночной экономики совершенно разным способом. В то время как первая из них твердо привязана к валютной единице и участвует в каждом изменении стоимости, последняя твердо связана с прошлой рыночной стоимостью и полностью ей подчинена...» [12, с. 44].

Снижение реальной стоимости денежной единицы по активам ухудшает имущественное положение и финансовый результат предприятия. Снижение реальной стоимости денежной единицы по обязательствам улучшает имущественное положение и финансовый результат. Ученый пишет: «Владелец наличных денег теряет с каждым ценностным снижением также покупательную способность...; должник, однако, выигрывает ... вследствие того, что долги возвращаются обесцененной валютой ... Для предприятия это означает, что во время инфляции владелец денежных средств и денежный кредитор (актив баланса) получают убытки от инфляции, которые увеличиваются тем выше, чем выше сумма долга и чем выше инфляция. Напротив, она (инфляция. – С.К.) имеет равнозначное преимущество по денежным долгам. До тех пор, пока денежные фонды и денежный кредит одинаковы, прибыли и убытки от изменения стоимости одинаковы» [12, с. 46].

Изменение реальной и номинальной стоимости денежной единицы под влиянием гиперинфляции в дальнейшем легло в основу деления имущества предприятия на монетарные и немонетарные активы (обязательства). Стоит подчеркнуть, что количественную величину прибыли или убытка от снижения покупательной способности монетарных активов (обязательств) можно рассчитать только с применением индексного метода при ведении учета в постоянных денежных единицах. Теория органического баланса не позволяет выявлять данные прибыли и убытки. На данный недостаток органической теории указывал О. Шмаленбах. Он считал учет по текущей (восстановительной) стоимости, предложенный Ф. Шмидтом, несистемным

и фрагментарным, по причине отсутствия общей корректировки монетарных статей финансовой отчетности [11]. В. Мальберг, будучи приверженцем и пропагандистом пересчета учетных данных на основе золотой марки, также критиковал органическую теорию Ф. Шмидта за данный недостаток [5, с. 35–36].

Основные положения органической балансовой теории Ф. Шмидта

Рассмотрим основные положения теории органического баланса. Прежде всего, стоит отметить, что Ф. Шмидт принимает идеи динамической балансовой теории Ойгена Шмаленбаха. О. Шмаленбах в статье «Grunderlagen der dynamischen Bilanzlehre» («Основы динамического баланса»)⁷ [7] обосновывает революционную идею определения финансового результата как цели хозяйственной деятельности предприятия.

В 1908 г. О. Шмаленбах опубликовал статью «Die Abschreibung» [6] («Амортизация»), в которой доказывает, что основная цель бухгалтерского баланса состоит в исчислении финансового результата, а не в определении имущественного положения предприятия: «Тот факт, что баланс предназначен для выявления финансового результата, а не имущественного положения предприятия, следует из принципа оценки основных средств. Недвижимое имущество, машины и т. п. в балансе не показываются по их реальной стоимости. Если, по данным баланса, стоимость земельного участка составляет 80 000 марок, то это означает, что данная сумма, если не начисляется амортизация, вложена в земельный участок. Если стоимость этого участка повысилась до 120 000 марок и даже если эти 120 000 марок можно получить за него наличными, то все равно в соответствии с принципами надлежащего ведения бухгалтерского учета стоимость участка в балансе показывается в размере 80 000 марок. Поэтому баланс только в той мере служит для отражения имущественного положения предприятия, какая необходима для цели выявления финансового результата» [6, с. 81]. При этом, по мнению О. Шмаленбаха, исчислить правильный финансовый результат предприятия можно только применяя историческую стоимость (любые переоценки имущества по О. Шмаленбаху недопустимы и ведут к произволу).

Ф. Шмидт пишет: «Мы можем полностью присоединяться к требованию Шмаленбаха по выявлению правильной прибыли предприятия, но кажется необходимым добавить, такая точность достижима только при правильном имущественном учете. Мы должны провести самое строгое разделение между прибылью оборота (= прибыль предприятия), с одной стороны, и имущественным приростом как имущественное увеличение (= прибыль конъюнктуры), с другой стороны» [12, с. 58]. Здесь ученый отмечает недостатки динамической теории балансового учета О. Шмаленбаха, которая не учитывает влияние инфляции и приводит к появлению инфляционных прибылей («бумажных прибылей»).

⁷ «Журнал научных исследований в сфере торговли» основан Шмаленбахом в 1906 г. В настоящее время называется «Журнал исследований в сфере экономики» («Zeitwirtschaft für betriebswirtschaftliche Forschung»).

Динамическая и статическая теории баланса, как было показано О. Шмаленбахом, имеют взаимоисключающие задачи. В рамках одного бухгалтерского баланса задача выявления точного финансового результата не совместима с задачей определения правильного имущественного положения. Органический баланс не был исключением. Фриц Шмидт пытался совместить эти задачи и выявить правильный финансовый результат посредством ведения учета имущества предприятия в текущих рыночных ценах. Итогом этих усилий было смешение задач учета в органической теории баланса. Как отмечал В. Леман: «Органический баланс Ф. Шмидта ... связал динамическую задачу учета одновременно со статической задачей» [4, с. 127].

По мнению Ф. Шмидта, достоверный финансовый результат в условиях инфляции определяется только при правильном ведении имущественного учета: «Это точка зрения на связь между правильным имущественным учетом и правильным учетом прибылей и убытков в рамках организма народного хозяйства. Коротко, если хотите применить характерное имя: органическая точка зрения на баланс. Так органическая точка зрения на баланс может быть правильной, если она позволяет нам вести расчеты предприятия более совершенным способом в волнениях народного хозяйства, чем это позволяют делать прежние формы» [12, с. 62]. Влияние учета имущества на определение финансового результата Ф. Шмидт показывает на примерах. Если в условиях гиперинфляции растет заработка плата, то товары, выпущенные по старым ставкам оплаты труда, продаются по прошествии некоторого времени по более высоким ценам, которые выросли вследствие влияния инфляции. Как справедливо отмечает Ф. Шмидт: «не вся разница между издержками и ценой продажи – это прибыль оборота, часть – это имущественный прирост за счет увеличения зарплат» [12, с. 62]. Если предприятие отразит финансовый результат без проведения корректировок на повышение заработной платы – это будет фиктивный финансовый результат. Отсюда видно, что, по мнению Ф. Шмидта, только при правильном ведении имущественного учета можно определять достоверный финансовый результат.

Краеугольным камнем органической теории балансового учета выступает рыночная цена (текущая (восстановительная) стоимость): «Исходный пункт всей стоимости – это рыночная цена. Она влияет на имущественное положение после процесса производства и на прибыль предприятия. Порог рыночной цены устанавливается ежедневно, ежечасно для всех активов предприятия, которые входят в издержки» [12, с. 63].

Основная идея органической балансовой теории – это идея сохранения имущественной стоимости в условиях роста цен. Это достигается путем возмещения рыночной стоимости активов, участвующих в производстве из полученных доходов. Например, для пошива мужских костюмов используется ткань, нитки, швейные машины и другие средства производства, и предметы труда. Швейная фабрика продает костюмы и из полученной выручки вычитает рыночную стоимость ткани, ниток и других предметов труда участвующих в производстве. Амортизационные отчисления рассчитываются также исходя из рыночной стоимости швейных машинок и других средств производства. Действительно, при изложенном подходе имущественное по-

ложение предприятия в начале производственного цикла приравнивается к имущественному положению на конец производственного цикла. При этом стоимостная оценка активов и обязательств может значительно расходиться. Позднее идея сохранения имущественной стоимости получит название физической концепции капитала.

Ф. Шмидт проводит различие между учетом имущества предприятия и выявлением финансового результата: «...необходимо последовательно разделить учет имущества от учета прибылей и убытков» [12, с. 62]. Как уже отмечалось, только при правильной оценке имущества предприятия можно выявить достоверный финансовый результат. Отсюда цель выявления финансового результата становится производной от цели определения имущественного положения предприятия.

Под рыночной стоимостью понимается стоимость повторной покупки с учетом всех дополнительных расходов: «... рыночная стоимость – это стоимость средств производства, с которой должен работать имущественный учет предприятия. Она – повторная покупная стоимость (выделение наше. – С.К.) и рассчитывается для всех инвестиционных частей, включая издержки на основание и пуск в эксплуатацию, стоимость воспроизводства нормального предприятия. Соответствующая рыночная стоимость средств производства – это наивысшая цена, которую может уплатить ... предприятие...» [12, с. 63]. Ф. Шмидт также вводит минимальную учетную стоимость – стоимость ликвидации активов. Активы, по которым невозможно определить рыночную стоимость, подлежат списанию [12].

Все оценки рыночной стоимости принимаются на момент проведения расчетов: «Органическая точка зрения на баланс исходит исключительно из настоящего времени, так как предприятие учитывает все ценностные отношения в настоящем времени согласно соответствующему производственному циклу, в которое оно включено, и из этой современности принимает все масштабы (цен. – С.К.). ... Поэтому самая важная стоимость для органического баланса – это стоимость воспроизводства на день составления баланса» [12, с. 65].

Рыночная цена повторной покупки с учетом всех дополнительных расходов (восстановительная стоимость) – основа органической балансовой теории, но именно она подвергалась жесточайшей критике. Восстановительная стоимость может быть определена только гипотетически, так как на день составления баланса реального замещения объекта учета не проводится. Таким образом, принятая предприятием восстановительная стоимость не может быть достоверно подтверждена (верифицирована). По мнению О. Шмаленбаха, это ведет к произволу администрации предприятия и искажению не только финансового результата, но и имущественного положения предприятия [10].

Тем не менее революционность идей Ф. Шмидта состояла в том, что он впервые последовательно и систематически обосновал возможность применения текущей восстановительной стоимости в бухгалтерском учете посредством применения концепции сохранения имущественной стоимости предприятия (в международных стандартах финансовой отчетности органическая балансовая теория получила официальное признание под именем «Концепции поддержания физического капитала», но вместе с тем не была

детально разработана). Органическая теория балансового учета позволяла вести финансовый учет в условиях гиперинфляции и принимать рациональные экономические решения. Вместе с тем она имела следующие недостатки:

- предлагаемая теория не позволяла выявлять имущественное положение и финансовый результат по монетарным активам и обязательствам;
- отдельные активы предприятия не могли оцениваться по текущей восстановительной стоимости.

Особенности учета имущества предприятия в рамках органической балансовой теории

В органической теории балансового учета ключевое значение имеют следующие моменты:

- текущая рыночная (восстановительная) стоимость;
- дата, на которую определяется рыночная стоимость.

Большое значение отмеченные особенности органической теории имеют для долгосрочных активов. В условиях гиперинфляции ценовые колебания могут иметь значительную амплитуду, что существенно затрудняет сопоставимость финансовой информации. Финансовые данные могут быть сопоставимы только в случае определения текущей восстановительной стоимости на определенную дату. Как указывает ученый: «Органическая балансовая стоимость активов предприятия ориентирована на рынок, и именно ее нужно определять на дату, для которой составляется баланс, в которую должна осуществляться возможная замена (основных средств. – С.К.). Стоимость воспроизводства каждой части основного капитала (сооружения, устройства) на день составления баланса – это исходный пункт для имущественного учета стоимости основных средств» [12, с. 71].

При определении текущей восстановительной стоимости внеоборотного актива берется рыночная стоимость нового актива: «Полная стоимость воспроизводства рассматривается для абсолютно нового, или неизменного, неизношенного объекта» [12, с. 72]. Далее рыночная стоимость нового объекта корректируется на соответствующий процент износа исходя из рыночной стоимости актива на момент составления органического баланса: «Внеоборотные активы, которые подлежат износу, нужно отражать не с полной стоимостью воспроизводства, а со стоимостью, учитывающей размер имеющегося износа» [12, с. 72].

Амортизация по амортизуемым внеоборотным активам в органической теории баланса может отражаться двумя способами:

1. Посредством накопления на отдельном счете.
2. Путем уменьшения балансовой стоимости внеоборотного актива.

Ф. Шмидт пишет: «Либо соответствующая сумма амортизации непосредственно списывается со счета учета имущества и отражается на счете прибылей и убытков как издержки. Тогда балансовая стоимость капитального вложения уменьшается на сумму амортизации. Или формируется счет отчислений на реновацию основных фондов, который кредитуется при начислении суммы амортизации, одновременно отражается на счете прибылей и убытков. Оба пути возможны также здесь, между тем нужно предпочтать

сначала последний, так как он позволяет определять отношения яснее» [12, с. 77–78]. Выбор способа отражения амортизационных отчислений не влияет на достоверность финансовой информации.

В отличие от существовавшей практики Ф. Шмидт предлагает учитывать результаты переоценки на отдельном счете, а сами результаты переоценки не включать в финансовый результат предприятия. Данная идея носит революционный характер для своего времени, так как для определения имущественного положения и финансового результата предприятия составлялся инвентарь, в который заносилось все имущество предприятия по ценам на дату составления инвентаря. Финансовый результат определялся как разность между стоимостью имущества на дату составления инвентаря и стоимостью имущества на предыдущую дату.

Суммы амортизации рассчитываются исходя из переоцененной стоимости внеоборотного актива: «...на каждый период производства должна приходить часть амортизационных отчислений, которая выпадает на него, к соответствующей стоимости возмещения на срок окончания полезного использования» [12, с. 78]. Как отмечает ученый: «Правильная оценка капитальных вложений по стоимости воспроизводства – это безусловная предпосылка правильного начисления амортизации» [12, с. 84].

В рамках органической теории балансового учета устанавливается следующее равенство: «Сальдо счета отчислений на реновацию основных фондов плюс сальдо счета капитала и сальдо счета корректировки стоимости основных средств дают в итоге сальдо счета имущества» [12, с. 78].

Оборотные активы оцениваются по рыночной стоимости на дату осуществления операций с ними и на дату составления финансовой отчетности.

Таким образом, органическая теория балансового учета позволяет выявлять имущественное положение в условиях изменяющихся цен, причем выявлять его в текущих рыночных ценах.

Определение финансового результата предприятия в рамках органической балансовой теории

В теории органического баланса финансовый результат определяется как разность между полученной выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и рыночной стоимостью рабочей силы, средств и предметов труда, участвующих в производстве продукции (работ, услуг), на дату получения выручки. Величина, полученная в результате такого расчета, признается финансовым результатом предприятия. Ф. Шмидт отмечает: «...стоимость расходов нужно оценивать на момент продажи в издержках, которые необходимо понести, чтобы производить относительно то же самое количество товаров в день продажи. Калькуляция стоимости – это стоимость приобретения частей одноэлементных затрат, и это также справедливо для части товаров, которые еще не готовы к продаже...» [12, с. 96]. И далее: «Чистый результат предприятия – это остаток, который остается от выручки, полученной от реализации товаров, после того, как покрыты все возмещения износа для частей одноэлементных затрат производства к стоимости оборота. О финансовом результате можно говорить только в смысле органического баланса, если доход предприятия от оборота товаров по меньшей

мере может удерживать его (предприятие. – С.К.) относительное положение в народном хозяйстве. Этот принцип должен быть краеугольным камнем наших рассмотрений» [12, с. 108].

Основным вопросом выявления финансового результата в органической теории является вопрос определения правильной оценки расходов предприятия. В отличие от традиционной теории учета, органическая теория исходит из принципа относительного сохранения стоимости в условиях инфляции: «Органическое рассмотрение калькуляции исходит из принципа относительного сохранения материальных ценностей предприятия» [12, с. 109]. Относительное сохранение стоимости активов и выявление достоверного финансового результата достигается за счет оценки расходов предприятия по рыночной стоимости на день продажи: «...стоимость возмещения расхода на день калькуляции, в который готовые изделия переходят на рынок. Это день продажи, если он следует за днем поставки товара, но не при продаже под заказ, так как тогда много расходов возникает после этой даты» [12, с. 111]. Здесь дата продажи или дата получения выручки имеет определяющее значение для выявления финансового результата. Только при использовании рыночной оценки расходов предприятия на момент продажи (момент признания выручки) соблюдается принцип сохранения стоимости предприятия.

Финансовый результат в органической теории баланса – это относительная величина, которая зависит от существующего масштаба рыночных цен и в конечном счете от рыночной конъюнктуры. В рамках органической теории на достоверность финансового результата влияет правильность оценки имущества предприятия: «Правильный имущественный учет и учет прибылей и убытков взаимообусловлены. Оба основаны на стоимости возмещения, первый, тем не менее, на стоимости возмещения на день составления баланса, второй, однако, на дне получения выручки» [12, с. 170].

Рассмотрим особенности выявления финансового результата согласно динамической балансовой теории О. Шмаленбаха и органической балансовой теории Ф. Шмидта на упрощенном примере.

Пусть предприятие получило выручку в сумме 80 000 у.е. от реализации готовой продукции, себестоимость которой составила 60 000 у.е. Прием для упрощения, что себестоимость реализованной продукции состоит только из суммы начисленной амортизации по объекту основных средств стоимостью 7 200 000 у.е. (историческая стоимость) и сроком полезного использования 120 мес. На момент выявления финансового результата восстановительная стоимость амортизируемого объекта основных средств составляет 10 800 000 у.е.

Согласно динамической балансовой теории О. Шмаленбаха, прибыль предприятия составит 20 000 у.е. Прибыль определяется как полученная предприятием выручка (80 000 у.е.), уменьшенная на сумму понесенных предприятием расходов по исторической стоимости (60 000 у.е.).

Для определения финансового результата, согласно органической балансовой теории Ф. Шмидта, необходимо определить сумму амортизации объекта основных средств, необходимую для полного восстановления данного объекта, в конце срока его службы исходя из текущих цен (восстановительная стоимость). Так как на момент выявления финансового

результата восстановительная стоимость амортизуемого объекта основных средств составляет 10 800 000 у.е., то для полного восстановления объекта в конце срока службы на амортизационные расходы необходимо списать сумму 90 000 у.е. ($10\ 800\ 000 / 120 = 90\ 000$). В этом случае, согласно органической балансовой теории, организация получила убыток в сумме 10 000 у.е. Убыток определяется как полученная предприятием выручка (80 000 у.е.), уменьшенная на сумму понесенных предприятием расходов по текущей (восстановительной) стоимости (90 000 у.е.).

В заключение следует отметить, что органическая балансовая теория позволяет сохранять относительную стоимость предприятия, но не принимает во внимание изменение стоимости по монетарным активам и обязательствам, стоимость которых в значительной степени влияет на финансовый результат и имущественное положение предприятия.

Литература

1. *Бетге Й.* Балансоведение / пер. с нем.; науч. ред. В.Д. Новодворский; вступ. А.С. Бакаева; примеч. В.А. Верхоглядова. М.: Бухг. учет, 2000. 454 с.
2. *Глебов С.Ф.* Бухгалтерский учет при падающей валюте (учет в рублях: товарном, золотом, учетном и т.п.). Краткое руководство для бухгалтеров, счетоводов и руководителей предприятий. М., 1923.
3. *Соколов Я.В.* Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2003. 496 с.
4. *Lehmann W.* Die dynamische Balanz Schmalenbachs. Darstellung, Vertiefung und Weiterentwicklung. Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH. 1963.
5. *Mahlberg W.* Goldkreditverkehr und Goldmark-Buchführung. Berlin, 1923.
6. *Schmalenbach E.* Die Abschreibung // Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. 1908/09. Jg. 3. P. 81–88.
7. *Schmalenbach E.* Grunlaggen der dynamischen Bilanzlehre // Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. 1919. Jg. 13. P. 1–101.
8. *Schmalenbach E.* Der Geldwertausgleich in der bilanzmasigen Erfolgsrechnung. Leipzig: G.A. Gloeckner 1922.
9. *Schmalenbach E.* Goldmarkbilanz. Berlin, 1922.
10. *Schmalenbach E.* Kritik an Schmidt: Bilanzwert, Bilanzgewinn und Bilanzumwertung // Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. 1924. Jg. 18.
11. *Schmalenbach E.* Einfluß der Geldwertschwankungen auf die Gewinnrechnung, 3rd edn, Leipzig, 1925.
12. *Schmidt F.* Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft. G.A. Gloeckner, Verlagsbuchhandlung in Leipzig, 1922.
13. *Schmidt F.* Die organische Tageswertbilanz. Nachdruck der 3 Aufl. von 1929. Wiesbaden, 1951.

Bibliography

1. *Betge J.* Balansovedenie / per. s nem.; nauch. red. V.D. Novodvorskij; vstup. A.S. Bakaeva; primech. V.A. Verhogladova. M.: Buhg. учет, 2000. 454 p.
2. *Glebov S.F.* Buhgalterskij uchet pri padajushhej valjute (uchet v rubljah: tovarnom, zolotom, uchetnom i t.p.). Kratko rukovodstvo dlja buhgalterov, schetovodov i rukovoditelej predpriyatij. M., 1923.
3. *Sokolov Ja.V.* Osnovy teorii buhgalterskogo ucheta. M.: Finansy i statistika, 2003. 496 p.
4. *Lehmann W.* Die dynamische Balanz Schmalenbachs. Darstellung, Vertiefung und Weiterentwicklung. Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH. 1963.

5. *Mahlberg W.* Goldkreditverkehr und Goldmark-Buchführung. Berlin, 1923.
6. *Schmalenbach E.* Die Abschreibung // Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. 1908/09. Jg. 3. P. 81–88.
7. *Schmalenbach E.* Grunlagen der dynamischen Bilanzlehre // Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. 1919. Jg. 13. P. 1–101.
8. *Schmalenbach E.* Der Geldwertausgleich in der bilanzmasigen Erfolgsrechnung. Leipzig: G.A. Gloeckner 1922.
9. *Schmalenbach E.* Goldmarkbilanz. Berlin, 1922.
10. *Schmalenbach E.* Kritik an Schmidt: Bilanzwert, Bilanzgewinn und Bilanzumwertung // Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. 1924. Jg. 18.
11. *Schmalenbach E.* Einfluß der Geldwertschwankungen auf die Gewinnrechnung, 3rd edn, Leipzig, 1925.
12. *Schmidt F.* Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft. G.A. Gloeckner, Verlagsbuchhandlung in Leipzig, 1922.
13. *Schmidt F.* Die organische Tageswertbilanz. Nachdruck der 3 Aufl. von 1929. Wiesbaden, 1951.

УДК 336.6

АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ АУДИТОРА В МСА 700

И.М. Пожарицкая

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

E-mail: iryna1106@rambler.ru

На основе изучения международных стандартов аудита и Международной концептуальной основы заданий по предоставлению уверенности определена роль суждения аудитора в процессе формирования и представления заключения по финансовой отчетности. Раскрыт состав профессионального суждения аудитора в МСА 700. Рассмотрены предметные области применения профессионального суждения аудитора относительно риска мошенничества, процедур оценки риска существенного искажения. Приведены примеры документирования процесса суждения аудита по отдельным профессиональным вопросам.

Ключевые слова: профессиональное суждение аудитора, стандарты аудита, аудиторское заключение, процедуры оценки риска, риск существенного искажения.

ASPECTS OF PROFESSIONAL JUDGMENT OF AUDITOR IN MCA 700

I.M. Pozharitskaya

V.I. Vernadsky Crimean Federal University

E-mail: iryna1106@rambler.ru

The role of judgment of an auditor in the process of forming and presentation of a conclusion on financial accounting is defined on the basis of research of the International Standards on Auditing and the International conceptual basis of tasks regarding provision of assurance. The content of the professional judgment of an auditor in MCA 700 is revealed. Topical areas of application of the professional judgment of an auditor regarding fraud risk, procedures of assessment of risk of material misstatement are considered. Examples of documentation of the process of audit judgment with regard to single professional questions are given.

Key words: professional judgment of auditor, standards of audit, audit conclusion, procedures of assessment of risk, risk of material misstatement.

Аудитор постоянно в ходе проверки финансовой отчетности применяет профессиональное суждение, и в первую очередь, это касается выбора аудиторских процедур, на что прямо указывается в аудиторском заключении. К сожалению, данный аспект применения профессионального суждения изучен недостаточно полно.

Исследованию отдельных вопросов профессионального суждения аудитора посвящены труды российских ученых: М.А. Азарской [1], П.П. Баранова [2, 3], Е.М. Гутцайт [4], Т.А. Демидовой [5], Б.Д. Дивинского [6], С.В. Панковой, Е.В. Саталкиной [7], А.А. Шапошникова, Т.В. Синициной [9]. Следует отметить, что, в опубликованных статьях подавляющее большинство авторов не раскрывают требования международных стандартов аудита к профессиональному суждению.

Научное исследование выполняется в соответствии с планом научно-исследовательских работ кафедры учета и аудита Крымского федерального университета по теме «Учет, анализ и аудит в системе управления предпринимательской деятельностью: методология и организация». В рамках научно-исследовательской работы исследуются концептуальные основы профессионального суждения и мнения аудитора, их теоретико-методологические и организационные аспекты, отдельные результаты опубликованы в монографии [8].

Главной целью статьи является исследование применения профессионального суждения аудитора в контексте международных стандартов аудита, посвященных аудиторскому заключению.

В МСА 700 «Формирование и представление заключения по финансовой отчетности» есть только одна ссылка на применение профессионального суждения аудитора по выбору процедур для оценки рисков существенного искажения финансовой отчетности вследствие мошенничества или ошибок [10, п. 31(б)]. Именно это выражение рекомендуется использовать аудиторам во всех примерах формулировки аудиторских заключений.

В тексте ФСАД 1/2010 «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности» отсутствуют ссылки на применение профессионального суждения, однако в примерах аудиторских заключений, обязательных к применению, присутствует фраза: «...Выбор аудиторских процедур является предметом нашего суждения, которое основывается на оценке риска существенных искажений, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок...» [11].

Таким образом, предмет профессионального суждения в МСА 700 имеет многослойный состав, так как аудитор должен выбрать и выполнить ряд процедур по выявлению мошенничества (или ошибок) как на уровне финансовой отчетности, так и на уровне утверждений и идентифицировать другие риски существенного искажения с помощью процедур (рис. 1).

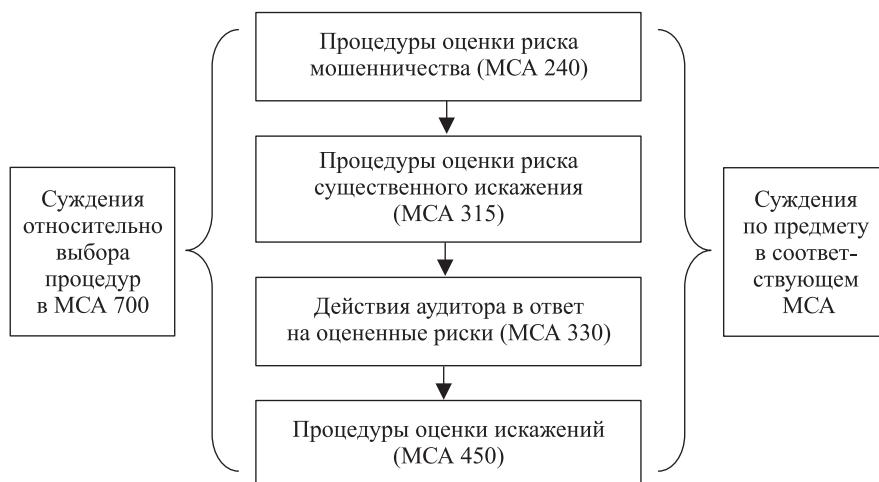


Рис. 1. Состав профессионального суждения аудитора в МСА 700

Однако, как сказано в п. 5 МСА 315, процедуры оценки рисков существенного искажения не дают достаточных и надлежащих аудиторских доказательств, на которых основывается мнение аудитора [13].

Аудитор в ответ на идентифицированные риски существенного искажения определяет аудиторские процедуры по существу (тесты деталей и/или аналитические процедуры по существу) и/или тесты средств контроля.

В свою очередь, с помощью соответствующих процедур аудитор должен оценить влияние на финансовую отчетность идентифицированных и неисправленных искажений, в отношении которых делается вывод о типе аудиторского мнения (модифицированного или немодифицированного).

Значит, по каждому набору процедур в соответствующем стандарте аудитор должен применить также профессиональное суждение. Поэтому этот процесс можно назвать итеративным, т.е. таким, который последовательно увеличивает и проверяет достижение искомого результата.

Докажем сформулированную гипотезу относительно применения профессионального суждения аудитора на каждом этапе выбора аудиторских процедур для сбора аудиторских доказательств по соответствующему критерию для формирования мнения в аудиторском заключении.

МСА 240 «Обязанности аудитора в случае выявления мошенничества в ходе аудита финансовой отчетности» определяет большой перечень предметов профессионального суждения (рис. 2). Так, в МСА 240 отмечено, что аудитору трудно определить, вызваны ли искажения в предмете суждения мошенничеством или ошибкой. Поэтому он должен проявить профессиональный скептицизм и весь свой опыт и знание, чтобы идентифицировать факторы риска и тип аудиторских процедур относительно выявления мошенничества [12].

Группировка предметов профессионального суждения относительно риска мошенничества поможет аудитору определить главные направления

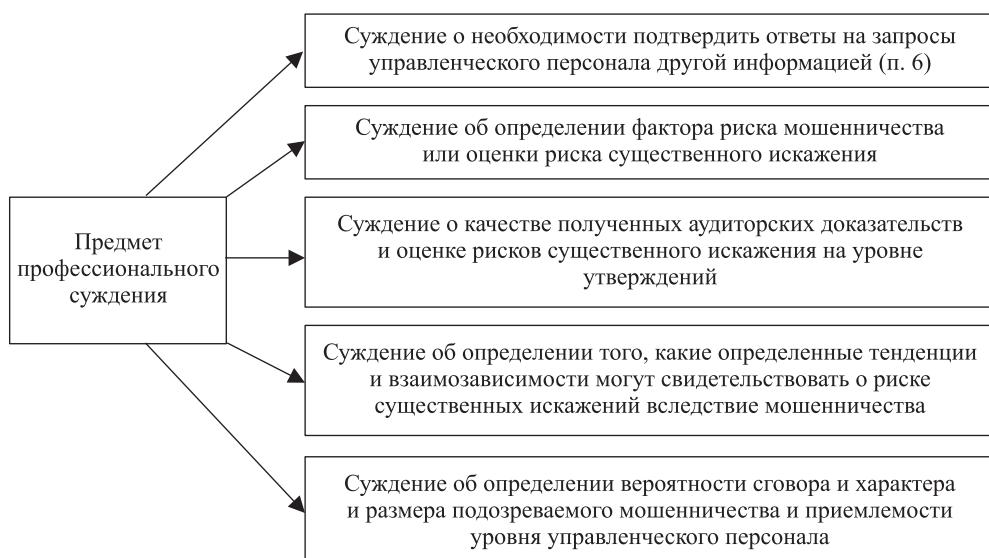


Рис. 2. Предмет профессионального суждения относительно риска мошенничества по МСА 240. Источник: сгруппировано на основании [12]

действий, которые следует выполнить и задокументировать для подтверждения суждения согласно МСА 240 «Обязанности аудитора в случае выявления мошенничества в ходе аудита финансовой отчетности».

Примеры документирования процесса профессионального суждения по выявлению фактора риска мошенничества приведены в табл. 1.

Таблица 1

Пример процесса профессионального суждения по фактору риска мошенничества (фрагмент)

Элемент процесса	Сущность	Комментарий
Предмет суждения	Определение фактора риска мошенничества, связанного с искажением вследствие ложной финансовой отчетности	МСА 240 выделяет такие факторы: мотив/давление; возможность; отношение/логическое обоснование
Характер неопределенности	Разнообразный характер операций предприятия	Различные сферы деятельности дают возможность для манипулирования и составления ложной финансовой отчетности
Рабочая гипотеза	Фактор риска мошенничества – возможность	
Факторы и обстоятельства для осуществления суждения	Значительные операции со связанными сторонами, значительные и необычные сделки на конец года, значительные операции с дочерними предприятиями в юрисдикциях стран с льготным режимом налогообложения	Существует сложная и нестабильная организационная структура и отсутствует система внутреннего контроля у субъекта
Процедуры для подтверждения гипотезы	Проявление профессионального скептицизма, выявление факторов риска мошенничества, оценки рисков мошенничества, обсуждение группой аудита, действия аудитора в ответ (приложение 1 МСА 240)	Разработка плана конкретных действий в ответ на определенный тип риска мошенничества
Формулирование суждения	Главные факторы риска мошенничества, связанные с искажением вследствие ложной финансовой отчетности – возможность и отношения	Уточнение факторов риска мошенничества на основании проведенных процедур и собранных доказательств
Оценка профессионального суждения	Это не противоречит фактам и обстоятельствам по предмету суждения	Документирование процесса и результата суждения

Источник: разработка автора.

Поскольку нашим заданием является определение процесса профессионального суждения относительно профессиональных вопросов, поэтому мы не проводим подробное исследование вопросов мошенничества и действий в ответ на риски существенного искажения. Вопросы искажения финансовой отчетности в результате мошенничества освещены в трудах российских, украинских и зарубежных авторов.

Профессиональное суждение относительно МСА 315 «Идентификация и оценка рисков существенных искажений путем понимания субъекта ведения хозяйства и его среды» включает три группы предметов суждения:

понимание субъекта ведения хозяйства, риск существенного искажения и внутренний контроль (табл. 2). Определение значительного риска существенного искажения основывается на профессиональном суждении аудитора. Поэтому идентификация и оценка рисков как на уровне утверждения для классов операций, остатков на счетах и раскрытия информации, так и на уровне финансовой отчетности связана с суждением о понимании субъекта ведения хозяйства и его среды. Объем (глубина) такого понимания и система критериев при определении того, является ли полученное понимание достаточным для достижения цели аудита меньше, чем то, которым владеет управленческий персонал при осуществлении управления субъектом хозяйствования.

Таблица 2

**Вопросы профессионального суждения, регулируемые положениями МСА 315
«Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение
деятельности и окружения организации»**

Пункты МСА	Содержание
МСА 315 п.4	По мнению аудитора, требует специального рассмотрения аудитором идентифицированный и оцененный риск существенного искажения, который является значительным риском
МСА 315 п.12	Аудитор должен получить понимание внутреннего контроля, уместного для аудита. Решение, является ли данная мера контроля отдельно или в сочетании с другими мерами значимыми для аудита, – вопросом профессионального суждения аудитора
МСА 315 п.20	Аудитор должен получить понимание мер контроля, уместных для аудита, которые по его суждениям, необходимо понимать для оценки рисков существенного искажения на уровне утверждений и разработки дальнейших аудиторских процедур в ответ на оцененные риски
МСА 315 п.27	В рамках оценки рисков аудитор должен установить, являются ли какие-либо из идентифицированных рисков, по суждению аудитора, значительными. При осуществлении такого суждения аудитор должен исключить влияние идентифицированных мер контроля, которые касаются такого риска
МСА 315 п.28	Указан перечень факторов, которые должен проанализировать аудитор при вынесении суждения о том, какие риски являются значительными
МСА 315 п.30	По некоторым рискам аудитор может вынести суждение о невозможности или нецелесообразности получения достаточных и надлежащих аудиторских доказательств только с помощью процедур проверки по существу
МСА 315 А1	Аудитор планирует аудит и осуществляет профессиональное суждение в ходе всего аудита для понимания системы критериев о субъекте хозяйствования и его среде
МСА 315 А3	Аудитор использует профессиональное суждение для определения объема необходимого изучения организации
МСА 315 А87	Соответствие процесса оценки рисков организации сложившимся обстоятельствам является вопросом профессионального суждения
МСА 315 А98	На суждение аудитора относительно мероприятия контроля влияет идентифицированный им риск, который может привести к существенному искажению ...
МСА 315 А121	Необходимые суждения относительно рисков существенного искажения могут быть субъективными или сложными или потребовать предположений о влиянии будущих событий
МСА 315 А144	Способ документирования рисков существенного искажения определяется аудитором посредством осуществления профессионального суждения

Источник: сгруппировано на основании [13].

Важной составляющей, которая влияет на суждение относительно риска, является внедрение мероприятий контроля управленческим персоналом субъекта хозяйствования. Но аудитор должен критически оценивать эти мероприятия контроля из-за ограничений, связанных с ошибочным человеческим суждением, как указано в МСА 315 (A137, A143). Стандарты аудита требуют исключить влияние идентифицированных мероприятий контроля, которые касаются значительного риска, по мнению (суждению) аудитора.

Мы не ставим целью разрабатывать методику выявления и оценки рисков существенного искажения, которые включают бизнес-риск и риск системы внутреннего контроля. Наша цель – обратить внимание на то, что процесс оценки риска существенного искажения, а также документирование результатов планирования аудиторской проверки финансовой отчетности производится исключительно на основе профессионального суждения аудитора согласно МСА 315.

Пример документирования процесса осуществления профессионального суждения относительно рисков существенных искажений приведен в табл. 3.

Таблица 3

Пример процесса профессионального суждения относительно риска существенного искажения (фрагмент)

Составляющая	Суть	Комментарий
Предмет суждения	Определение значительного уровня риска существенного искажения	
Характер неопределенности	Высокая неопределенность оценки риска искажения	
Рабочая гипотеза	Риск существенного искажения по конкретным условиям не является значительным	
Факторы и обстоятельства для осуществления суждения	Связан ли риск с недавними значительными экономическими, учетными и другими обстоятельствами; есть ли риск мошенничества; сложность операций; имеет ли отношение к значительным операциям со связанными сторонами; уровень субъективности при осуществлении оценки финансовой информации; необычные операции	Уточнение факторов риска искажения на основании проведенных процедур и собранных доказательств
Процедуры для подтверждения гипотезы	Тестирование системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля; оценка риска бизнеса и риска контроля	Разработка плана конкретных действий в ответ на определенный тип риска искажения
Формулировка суждения	Существует значительный риск существенного искажения, связанный со сложностью операций относительно консолидации отчетности	
Оценка профессионального суждения	Не противоречит фактам и обстоятельствам по предмету суждения	Документирование процесса и результата суждения

Источник: разработка автора.

МСА 330 «Аудиторские мероприятия по противодействию выявленным рискам» рассматривает аудиторские процедуры, которые аудитор должен разработать и выполнить в ответ на оцененные риски существенного искажения на уровне утверждений. Профессиональное суждение аудитора в этом процессе осуществляется относительно:

- доверия аудиторским доказательствам, полученным во время предыдущих аудитов и мероприятий контроля, а также длительностью времени между повторными тестированиями таких мероприятий;
- влияния выявленных искажений на оцененные риски существенного искажения;
- факторов, которые влияют на суждение аудитора в зависимости от того, какие аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими;
- формы и объема аудиторской документации от действий аудитора в ответ на оцененные риски [14].

В положениях МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита» имеется ссылка на применение профессионального суждения аудитора во время определения искажения относительно сумм, классификаций, представления или раскрытия информации как необходимого условия подтверждения того, что финансовая отчетность подана достоверно, во всех существенных аспектах. То есть аудитор по своему усмотрению определяет, какие неисправленные искажения, взятые отдельно или в совокупности, существенно влияют на финансовую отчетность и являются основой для модификации аудиторского мнения [15].

Таким образом, на основании проведенного исследования была достигнута цель исследования, что позволяет сделать следующие выводы.

1. Доказана гипотеза о применении профессионального суждения аудитора на каждом этапе выбора аудиторских процедур для сбора аудиторских доказательств по соответствующему критерию для формирования мнения в аудиторском заключении.

2. Разработанная группировка предметов профессионального суждения согласно МСА 240, 315 поможет аудитору определить главные направления действий, которые следует выполнить и задокументировать для подтверждения суждения.

3. Особое внимание следует уделить аудитору при применении профессионального суждения для оценки выявленных искажений с целью модификации мнения в аудиторском заключении.

Дальнейшему изучению подлежат вопросы применения профессионального суждения аудитора при выборе типа модифицированного мнения в аудиторском заключении.

Литература

1. Азарская М.А. Профессиональное суждение аудитора в системе контроля качества // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 42 (135). С. 32–38.
2. Баранов П.П. Методология и методика формирования профессионального суждения о существенности. Кемерово: Кузбассвузиздат, 2011. 257 с.
3. Баранов П.П. Дефиниция категории профессионального суждения в аудите: теоретический и прикладной аспекты // Аудитор. 2012. № 9. С. 167–175.

4. Гутцайт Е.М. Аудит и другие науки // Аудитор. 2010. № 10. С. 15–26.
5. Демидова Т.А. Документирование профессионального суждения аудитора // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 1. С. 208–211.
6. Дивинский Б.Д. Профессиональное суждение аудитора при определении уровня существенности // Аудитор. 1999 . № 3. С. 19–24.
7. Панкова С.В., Саталкина Е.В. Профессиональное суждение бухгалтера и аудитора: сходства и различия // Международный бухучет. 2011. № 21. С. 10–15.
8. Пожарницька І.М. Професійне судження в аудиті: теорія та практика: монографія. Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2013. 356 с.
9. Шапошников А.А., Синицына Т.В. Профессиональное суждение и его роль в аудите // Аудиторские ведомости. 2006. № 4. С. 3–9.
10. МСА 700 «Формирование и представление заключения по финансовой отчетности». Официальный перевод на рус. яз. СРО «Российская коллегия аудиторов» // [Электронный ресурс] URL: <http://www.rkanp.ru/node/1300>.
11. ФСАД 1/2010 «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности».
12. МСА 240 «Обязанности аудитора в случае выявления мошенничества в ходе аудита финансовой отчетности». Официальный перевод на рус. яз. СРО «Российская коллегия аудиторов» // [Электронный ресурс] URL: <http://www.rkanp.ru/node/1300>.
13. МСА 315 «Идентификация и оценка рисков существенных искажений путем понимания субъекта ведения хозяйства и его среды». Официальный перевод на рус. яз. СРО «Российская коллегия аудиторов» // [Электронный ресурс] URL: <http://www.rkanp.ru/node/1300>.
14. МСА 330 «Аудиторские мероприятия по противодействию выявленным рискам». Официальный перевод на рус. яз. СРО «Российская коллегия аудиторов» // [Электронный ресурс] URL: <http://www.rkanp.ru/node/1300>.
15. МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита». Официальный перевод на рус. яз. СРО «Российская коллегия аудиторов» // [Электронный ресурс] URL: <http://www.rkanp.ru/node/1300>.

Bibliography

1. Azarskaja M.A. Professional'noe suzhdenie auditora v sisteme kontrolja kachestva // Regional'naja jekonomika: teorija i praktika. 2009. № 42 (135). P. 32–38.
2. Baranov P.P. Metodologija i metodika formirovaniya professional'nogo suzhdjenija o sushhestvennosti. Kemerovo: Kuzbassvuzizdat, 2011. 257 p.
3. Baranov P.P. Definicija kategorii professional'nogo suzhdjenija v audite: teoreticheskij i prikladnoj aspekty // Auditor. 2012. № 9. P. 167–175.
4. Gutcajt E.M. Audit i drugie nauki // Auditor. 2010. № 10. P. 15–26.
5. Demidova T.A. Dokumentirovanie professional'nogo suzhdjenija auditora // Audit i finansovyj analiz. 2010. № 1. P. 208–211.
6. Divinskij B.D. Professional'noe suzhdenie auditora pri opredelenii urovnja sushhestvennosti // Auditor. 1999 . № 3. P. 19–24.
7. Pankova S.V., Satalkina E.V. Professional'noe suzhdenie buhgaltera i auditora: shodstva i razlichija // Mezhdunarodnyj buhuchet. 2011. № 21. P. 10–15.
8. Pozharic'ka I.M. Profesijne sudzhennja v auditu: teoriya ta praktika: monografija. Simferopol': VD «ARIAL», 2013. 356 p.
9. Shaposhnikov A.A., Sinicina T.V. Professional'noe suzhdenie i ego rol' v audite // Auditorskie vedomosti. 2006. № 4. P. 3–9.
10. MSA 700 «Formirovaniye i predstavlenie zakljuchenija po finansovoj otchetnosti». Oficial'nyj perevod na rus. jaz. SRO «Rossijskaja kollegija auditorov» // [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.rkanp.ru/node/1300>
11. FSAD 1/2010 «Auditorskoe zakljuchenie o buhgalterskoj (finansovoj) otchetnosti i formirovaniye mnenija o ee dostovernosti».

12. MSA 240 «Objazannosti auditora v sluchae vyjavlenija moshennichestva v hode audita finansovoj otchetnosti». Oficial'nyj perevod na rus. jaz. SRO «Rossijskaja kollegija auditorov» // [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.rkanp.ru/node/1300>.
13. MSA 315 «Identifikacija i ocenka riskov sushhestvennyh iskazhenij putem ponimanija sub#ekta vedenija hozjajstva i ego sredy». Oficial'nyj perevod na rus. jaz. SRO «Rossijskaja kollegija auditorov» // [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.rkanp.ru/node/1300>.
14. MSA 330 «Auditorskie meroprijatija po protivodejstviju vyjavlennym riskam». Oficial'nyj perevod na rus. jaz. SRO «Rossijskaja kollegija auditorov» // [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.rkanp.ru/node/1300>.
15. MSA 450 «Ocenka iskazhenij, vyjavlennyh v hode audita». Oficial'nyj perevod na rus. jaz. SRO «Rossijskaja kollegija auditorov» // [Jelektronnyj resurs] URL:<http://www.rkanp.ru/node/1300>.

УДК 336.7

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА РУБЛЯ**Г.М. Тарасова, А.И. Шмырева**

Новосибирский государственный университет

экономики управления «НИХХ»

E-mail: bank1@nsuem.ru

Цель данной статьи – оценка состояния валютного курса рубля, выявление факторов, влияющих на валютный курс российского рубля в современных условиях (экономические санкции, цена на нефть, инфляция, платежный баланс). В работе выделены и обсуждаются экономические и политические факторы, формирующие валютный курс. Рассмотрена динамика валютного курса российского рубля и американского доллара в декабре 2014 г. и в январе 2015 г., поскольку в это время были наиболее значимые их изменения и Банк России активно проводил валютные интервенции. Одним из значимых факторов, влияющих на состояние курса национальной валюты, является инфляция. В статье рассматриваются исторические и актуальные особенности проявления инфляции в России. Авторы поэтапно рассматривают развитие инфляционного процесса в России, основные причины инфляции: либерализация цен, структурная перестройка экономики, снижение цен на нефть и др. Сделаны выводы и рекомендации.

Ключевые слова: валютный курс, факторы, влияющие на валютный курс, инфляция.

**ASSESSMENT OF THE STATE
OF THE EXCHANGE RATE OF RUBLE****G.M. Tarasova, A.I. Shmyreva**

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: bank1@nsuem.ru

The aim of the article is the assessment of the state of the exchange rate of ruble, identification of factors affecting the exchange rate of ruble under current conditions (economic sanctions, oil price, inflation, balance of payments). The paper marks out and discusses economic and political factors that form the exchange rate. The dynamics of the exchange of the Russian ruble and US dollar in December 2014 and January 2015 is considered, because the most significant changes in the exchange rates happened at that time and the Bank of Russia intervened in the foreign-exchange market extensively. Inflation is one of the significant factors affecting the state of the national currency rate. The article considers historical and modern features of the inflation manifest in Russia. The authors gradually consider the development of the inflation process in Russia, main reasons of the inflation: price liberalization, economic restructuring, fall in oil prices etc. Conclusions are drawn and recommendations are made.

Key words: exchange rate, factors, affecting exchange rate, inflation.

Сегодня валютный рынок, его деятельность, операции являются объектом пристального внимания со стороны различных участников национальной экономики [7, с. 212]. Состояние валютного курса рубля по отношению к доллару и евро сегодня интересует большинство россиян. Так, участники внешнеэкономической деятельности (экспортеры и импортеры) [1, с. 302; 2] являются активными пользователями валютного рынка,

поскольку их деятельность непосредственно связана с валютным курсом, а его изменения прямо и косвенно оказывают влияние на личные финансы населения.

Снижение курса рубля в отношении доллара и евро началось еще в августе, а затем ускорилось, особенно в декабре прошлого года.

С 10 ноября 2014 г. рубль отпущен в свободное плавание, ЦБ РФ отменил коридор бивалютной корзины и регулярные валютные интервенции. Однако Банк России не отказался полностью от валютных интервенций, а оставил за собой право их использования при возникновении угроз для финансовой стабильности.

При этом было указано, что формирование курса рубля будет проходить под влиянием рыночных факторов. Данный подход к проведению операций на внутреннем валютном рынке будет способствовать более быстрой адаптации экономики к изменениям внешних условий.

Резкое падение курса рубля отмечалось в декабре 2014 г., что видно из табл. 1 (составлена по данным официального сайта Банка России [9]).

Для поддержания курса национальной валюты ЦБ РФ использовал валютные интервенции. Так, в декабре 2014 г. ЦБ РФ продал на валютном рынке 10,3 млрд долл. (табл. 2).

В январе 2015 г. ЦБ РФ продал на валютном рынке 2341,49 млн долл. Существенное влияние на курс рубля оказывает стоимость нефти, поскольку это один из главных продуктов российского экспорта. По мнению экспертов и как показывает

Таблица 1
**Динамика курса рубля к доллару США
с 16.12.2014 по 31.01.2015 г.**

Дата	Состояние валютного курса рубля к доллару
16.12.2014	58,35
17.12.2014	61,15
18.12.2014	67,78
19.12.2014	59,60
20.12.2014	60,68
23.12.2014	56,49
24.12.2014	54,57
25.12.2014	54,49
26.12.2014	52,61
27.12.2014	52,03
30.12.2014	56,68
31.12.2014	56,25
01.01.2015	56,24
13.01.2015	62,74
14.01.2015	64,84
15.01.2015	66,09
16.01.2015	64,83
17.01.2015	65,17
20.01.2015	64,97
21.01.2015	64,99
22.01.2015	65,56
23.01.2015	65,40
24.01.2015	63,39
27.01.2015	65,59
28.01.2015	67,81
29.01.2015	67,15
30.01.2015	68,73
31.01.2015	68,93

Таблица 2
**Объем валютных интервенций ЦБ РФ
в декабре 2014 г. [9]**

Дата	Объем валютной интервенции, млрд долл. США
1.12.2014	0,700
3.12.2014	1,900
5.12.2014	1,926
8.12.2014	0,400
9.12.2014	0,348
10.12.2014	0,206
11.12.2014	0,478
12.12.2014	2,383
15.12.2014	1,961
Итого	10,302

практика, рубль ведет себя относительно стабильно, если нефть стоит приблизительно 100 долл. за баррель.

В октябре 2014 г. средняя цена нефти составила 85,06 долл.; в ноябре – 75,57 долл.; в декабре – 59,46 долл.; текущая средняя цена в январе составила 44,47 долл. По мнению экспертов, в структуре российского экспорта на нефть и газ в 2014 г. приходится более 60 %.

Помимо нефтяного фактора на падение курса рубля свое влияние оказали и санкции Запада, которые ломают привычную схему экспорта.

Подобный тип кризиса характерен для экономики, ставшей уязвимой из-за крупных зарубежных заимствований, в том числе с масштабными заимствованиями частного сектора, с долгами, выраженными в иностранной валюте.

Несомненно, подобные факторы наносят ущерб национальной экономике, подрывая доверие к национальной валюте еще больше. Негативное влияние на экономику оказывает и утечка капитала, размер которой за 2014 г. оценивается на уровне 150 млрд долл.

Итак, какие факторы влияют на валютный курс в общем и на курс рубля в частности. Товары, поступающие в каналы международной торговли, нуждаются в соизмерении, которое осуществляется посредством валютного курса.

В условиях глобализации экономики решающее воздействие на валютный курс оказывают переливы капиталов между различными рынками и валютами. Дополнительным фактором, влияющим на валютный курс, является политика. Ситуация на Украине не могла не сказаться на курсе рубля. В частности, инвесторы не стремятся вкладывать в российскую экономику. Закончилась олимпиада, и завершился приток инвестиций, поскольку нет очевидного экономического интереса плюс действуют экономические санкции и многие страны вынуждены учитывать этот фактор при инвестировании.

Другой фактор, влияющий при прочих равных условиях на валютный курс, – состояние платежного баланса. Рост положительного сальдо позволяет делать заключение об улучшении валютного положения страны и оказывает прямо посредством дополнительного поступления валютной выручки на валютный рынок и косвенно через положительные оценки и ожидания со стороны участников рынка повышающее воздействие на валютный курс. В условиях финансовой и валютной нестабильности активизировался спрос на золото как привлекательный актив во всех финансовых центрах [7, с. 215]. Сказывается на уровне валютного курса и фактор инфляции.

Инфляция является не только мировой глобальной проблемой, но и одной из важнейших проблем России.

Сложный переход к рыночной экономике постоянно сопровождается «инфляционными ожиданиями». И это отрицательно влияет как на экономику в целом, так и на жизненный уровень населения. Снижение уровня инфляции вызвало необходимость выбора новых подходов регулирования экономики. И таким подходом стал денежный подход [4, с. 81]. Главными задачами денежно-кредитной политики Центрального банка России в условиях перехода к рынку являются сокращение уровня инфляции, стабилизация

курса рубля. Основные инструменты денежно-кредитной политики – это процентные ставки по операциям Банка России, нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России, операции на открытом рынке [5, с. 16]. Все это позволяет регулировать денежную массу и в конечном итоге курс национальной валюты (табл. 3).

Таблица 3
Развитие инфляционного процесса в России^{*}

Период, год	Уровень инфляции, %	Причины	Методы борьбы с инфляцией	
1992	150	Резкий переход к рынку, либерализация цен	–	
1993	Свыше 300	Либерализация цен в рамках реформы «Шоковая терапия»	Развитие рынка государственных ценных бумаг	
1994	214,8	Структурная перестройка экономики	Развитие рынка ценных бумаг. Использование кредитов МВФ	
1995	131,6		Рынок государственных ценных бумаг. Кредиты МВФ	
1996	21,8			
1997	11			
1998	84,5	Системный экономический кризис	Жесткий контроль за состоянием бюджета	
1999	36,6	Рост цен на нефть	Регулирование инфляции с помощью инструментов денежно-кредитной политики	
2000	20,1			
2008	13,28	Мировой финансовый кризис		
2010	8,78			
2011	6,1			
2013	6,45	Высокие цены на нефть		
2014	11,36	Падение цен на нефть		

* Таблица составлена по экспертным данным авторов.

Таким образом, в первое десятилетие перехода к рыночной экономике высокий уровень инфляции связан со структурной перестройкой экономики не через сферу производства, а через сферу обращения, с помощью внешних и внутренних заимствований. Все это привело к внутреннему системному экономическому кризису и дефолту, объявленному в 1998 г.

Выход из кризиса был обусловлен рядом факторов: повышением цен на нефть, сменой Правительства. Новое Правительство обеспечило строгий режим регулирования расходов в стране. Цена на нефть как внешний фактор и внутренний ресурс российской экономики начала расти. Новый экономический кризис, который не вызвал резкого инфляционного роста, был связан с мировым финансовым кризисом. Центральный банк России, используя инструменты регулирования ликвидности, не допустил серьезных кризисных явлений в экономике, роста инфляции, но частный бизнес в сложившейся ситуации набрал большие долги под гарантию Правительства РФ, которые отрицательно повлияли на состояние экономики и инфляции в последующих периодах.

Так, например, в условиях экономических санкций Центральный банк России и Правительство РФ не справились с регулированием валютного курса при снижении цен на нефть и погашении долгов. Курс рубля упал до 60 руб. за доллар. Таким образом, инфляция и валютный курс взаимосвязанные и взаимообусловленные монетарные показатели.

Используя расширенные инструменты ДКП, Банк России воздействовал на снижение инфляции и рост экономики [4, с. 82; 6].

Литература

1. *Белявцев А.Н., Шмырева А.И.* К оценке кредитного механизма внешнеэкономических операций // Вестник НГУЭУ. 2012. № 1. С. 298–303.
2. *Ибадов Э.С., Шмырева А.И.* Некоторые аспекты деятельности исламских банков // Идеи и идеалы. 2013. № 3. С. 73–77.
3. *Красавина Л.Н.* Регулирование инфляции: мировой опыт и российская практика. М.: Финансы и статистика, 2009. 280 с.
4. *Тарасова Г.М.* Анализ теоретических подходов к формированию и реализации денежно-кредитной политики в странах мира // Вестник НГУЭУ. 2012. № 3. С. 78–82.
5. *Тарасова Г.М.* Банковское дело в России: учеб. пособие. Новосибирск: СибАГС, 2001. 169 с.
6. *Тарасова Г.М., Энхтуяа Т.* Сравнительная характеристика денежно-кредитной политики центральных банков Монголии и России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 27. С. 6–12.
7. *Шмырева А.И.* Некоторые аспекты функционирования мировой валютной системы // Вестник НГУЭУ. 2012. № 2. С. 212–216.
8. *Эзрох Ю.С.* «Крымский кризис». Валютно-финансовый аспект // Общество и экономика. 2014. № 4. С. 42–67.
9. www.cbr.ru.

Bibliography

1. *Beljavcev A.N., Shmyrjova A.I.* K ocenke kreditnogo mehanizma vneshejekonomicheskikh operacij // Vestnik NGUJeU. 2012. № 1. P. 298–303.
2. *Ibadov Je.S., Shmyrjova A.I.* Nekotorye aspekty dejatel'nosti islamskih bankov // Idei i idealy. 2013. № 3. P. 73–77.
3. *Krasavina L.N.* Regulirovanie infljacii: mirovoj opyt i rossijskaja praktika. M.: Finansy i statistika, 2009. 280 p.
4. *Tarasova G.M.* Analiz teoreticheskikh podhodov k formirovaniyu i realizacii denezhno-kreditnoj politiki v stranah mira // Vestnik NGUJeU. 2012. № 3. P. 78–82.
5. *Tarasova G.M.* Bankovskoe delo v Rossii: ucheb. posobie. Novosibirsk: SibAGS, 2001. 169 p.
6. *Tarasova G.M., Jenhtujaa T.* Sravnitel'naja harakteristika denezhno-kreditnoj politiki central'nyh bankov Mongolii i Rossii // Finansovaja analitika: problemy i reshenija. 2013. № 27. P. 6–12.
7. *Shmyreva A.I.* Nekotorye aspekty funkcionirovaniya mirovoj valjutnoj sistemy // Vestnik NGUJeU. 2012. № 2. P. 212–216.
8. *Jezroh Ju.S.* «Krymskij krizis». Valjutno-finansovyj aspekt // Obshhestvo i jekonomika. 2014. № 4. P. 42-67.
9. www.cbr.ru.

УДК 657.6

ВНЕШНИЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА АУДИТА: ЭТАПЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Б.А. Аманжолова

Новосибирский государственный технический университет
E-mail: amanzholova@corp.nstu.ru

П.А. Неверов

Финансовый университет при Правительстве РФ
Барнаульский филиал
E-mail: neverov_78@mail.ru

В статье осуществлен анализ развития внешнего контроля качества аудиторской деятельности в России. Авторами анализируется правовое поле функционирования аудиторских организаций (индивидуальных аудиторов): от Временных правил до действующей редакции закона «Об аудиторской деятельности». Для определения перспектив внешнего контроля качества аудита осуществлен анализ показателей, характеризующих современное состояние системы внешнего контроля и структуры аудиторских заключений, демонстрирующей результаты деятельности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов.

Ключевые слова: аудит, внешний контроль, качество аудита, саморегулируемые организации аудиторов, аудиторское заключение.

EXTERNAL AUDIT QUALITY CONTROL: STAGES AND DEVELOPMENT PROSPECTS

B.A. Amanzholova

Novosibirsk State Technical University
E-mail: amanzholova@corp.nstu.ru

P.A. Neverov

Financial University under the Government of the Russian Federation
Barnaul Branch
E-mail: neverov_78@mail.ru

The article presents the analysis of the development of external quality control of auditing activity in Russia. The authors analyze legal framework of audit organizations and individual auditors starting from Provisional regulations to the current edition of the law «Concerning auditing activities». To determine the prospects of external audit quality control the authors studied the indicators characterizing the current condition of external control system and reviewed the structures of audit reports that show the results of activity of audit organizations and individual auditors.

Key words: audit, external control, quality of audit, self-regulatory organizations of auditors, audit report.

Контроль качества аудиторской деятельности для российского аудита явление новое и развивающееся одновременно с реформированием института независимого финансового контроля. Так, в своем интервью газете «Известия» директор Департамента регулирования бухгалтерского учета,

финансовой отчетности и аудиторской деятельности Л.З. Шнейдман достаточно четко отражает концепцию внешнего контроля качества аудита. «Меры, которые принимаются государством в последние годы (с момента вступления в силу действующего закона об аудиторской деятельности, с 2009 г.), направлены как раз на развитие российских аудиторских организаций, на то, чтобы они приобрели те характеристики, которые сегодня выгодно выделяют так называемых иностранных аудиторов. Иностранные аудиторы работают по международным стандартам аудита, и переход на международные стандарты аудита нужен, прежде всего, российским организациям. Будут российские аудиторы работать по международным стандартам – одно из конкурентных преимуществ иностранных аудиторов исчезнет. Когда вводятся дополнительные, более жесткие требования к системе внутреннего и внешнего контроля качества работы аудитора, это преследует только одну цель: мы хотим, чтобы повышалось качество услуг, оказываемых российскими аудиторскими организациями» [4].

Анализ нормативного регулирования и практики осуществления контроля качества аудиторской деятельности позволяет признать существование зависимости между степенью регламентации внутреннего и внешнего контроля качества и фактической организацией контроля [1]. Очевидно, что существует объективная необходимость контроля качества со стороны заказчиков и потребителей аудиторских услуг (пользователи аудиторских услуг), однако поддержание высокого уровня качества аудиторских услуг возможно лишь при согласовании интересов пользователей аудиторских услуг и потенциала аудиторских организаций (индивидуальных аудиторов). При этом результатом согласования интересов и потенциала субъектов аудиторской деятельности выступает законодательная и нормативная база, учитывающая изобилие факторов, определяющих параметры соблюдения интересов пользователей аудиторских услуг.

Для подтверждения этой гипотезы нами осуществлен анализ эволюции законодательного и нормативного регулирования внутреннего и внешнего контроля качества аудиторских услуг.

Первые нормативные документы, регулирующие аудиторскую деятельность, принятые в период становления аудита (1993 г. – август 2001 г.): Временные правила аудиторской деятельности в РФ и 37 Российских правил (стандартов) аудиторской деятельности (РПСАД). Из РПСАД можно выделить несколько стандартов, которые регулировали контроль качества аудита.

1. Проверка соблюдения нормативных актов при проведении аудита (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 15.07.1998 Протокол № 4).

2. Внутрифирменный контроль качества аудита (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 15.07.1998 Протокол № 4).

3. Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 20.10.1999 Протокол № 6).

Безусловно, Временные правила и перечисленные стандарты сыграли важную и своевременную роль в становлении аудита в России, однако

к 2000 г. уже не отражали в полной мере сложившихся условий на рынке аудиторских услуг, наблюдалось отставание по ряду существенных понятий от практики аудиторской деятельности, в том числе в области контроля качества аудита.

Новым этапом в развитии внешнего контроля качества аудиторской деятельности стало принятие в 2001 г. Федерального закона № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности», а также федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности.

Можно утверждать, что с этого периода в нашей стране, по сравнению с европейскими странами, стало уделяться больше внимания контролю качества аудита, который в настоящий момент рассматривается в двух плоскостях: внутренний контроль и внешний контроль качества аудиторской деятельности.

На современном этапе нормативное регулирование контроля качества аудита включает в себя ряд документов:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», статья 10 «Контроль качества работы аудиторских организаций, аудиторов».

2. ФПСАД № 7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту», утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 19.11.2008 № 863.

3. ФПСАД № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях», утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 22.07.2008 № 557.

4. ФСАД 4/2010 «Принципы осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требования к организации указанного контроля», утвержденный приказом Минфина РФ от 24.02.2010 № 16н.

5. Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля качества работы аудиторской организации, одобренные Советом по аудиторской деятельности Минфина РФ 26.11.2009, протокол № 80.

6. Кодекс профессиональной этики аудиторов (одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012, протокол № 4).

Анализ состояния нормативно-правовой базы и результатов внешнего контроля качества аудита позволяет констатировать конкретизацию параметров контроля в соответствии с развитием аудиторской деятельности. Возникает вопрос: соответствует ли нормативно-правовая база, регламентирующая организацию внешнего контроля качества, современным требованиям и состоянию рынка аудиторских услуг? Для ответа на этот вопрос нами осуществлен анализ некоторых показателей, характеризующих аудиторскую деятельность в сопоставлении с нормами, регулирующими внешний контроль качества аудита.

В целях систематизации изменений нормативно-правовой базы и результатов внешнего контроля качества аудиторской деятельности представим результаты исследования с условным делением на две части: первая – до принятия Федерального закона 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», вторая – с 2010 г., отражающего изменения, связанные с выделением в ка-

честве нового органа регулирования аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов.

Система внешнего контроля качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов (проверки качества работы внешними проверяющими), которая функционировала до 2010 г., устанавливалась уполномоченным федеральным органом – Министерством финансов России. Внешние проверки проводились также Министерством финансов России, либо право проведения таких проверок делегировалось аккредитованным профессиональным аудиторским объединениям (в отношении участников этих объединений): Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России (ИПБР), Аудиторская палата России (АПР), Московская аудиторская палата (МоАП), Российская коллегия аудиторов (РКА), Национальная федерация консультантов и аудиторов (НФКА), Институт профессиональных аудиторов России (ИПАР). Уклонение от проведения внешней проверки качества работы или непредставление внешним проверяющим всей необходимой для проверки документации или иной требуемой информации могло служить основанием аннулирования лицензии на осуществление аудиторской деятельности.

Предметом внешнего контроля качества работы являлась проверка соблюдения аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами требований: Федерального закона № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» и иных законодательных актов по вопросам аудиторской деятельности, федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности, других нормативных правовых актов по вопросам аудиторской деятельности, Кодекса этики аудиторов России.

Система внешнего контроля качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов определена следующими документами, одобренными Советом по аудиторской деятельности при Минфине России: Временными методическими рекомендациями и программой проведения аккредитованными при Минфине России профессиональными аудиторскими объединениями проверки качества аудиторских услуг; Временной программой обучения контролеров качества в аккредитованных профессиональных аудиторских объединениях. Приказом Минфина России от 29 декабря 2006 г. № 187н утверждена программа повышения квалификации аудиторов «Обучение контролеров качества аккредитованных при Минфине России профессиональных аудиторских объединений».

Проведем анализ ежегодных отчетов, предоставляемых в Минфин России аккредитованными профессиональными аудиторскими объединениями (рис. 1) [5].

Исследуя динамику проведенных внешних проверок качества работы аудиторских организаций, можно заметить увеличение количества проводимых проверок по всему анализируемому периоду за исключением 2009 г., в котором произошло сокращение на 8 %. Уменьшение количества проведенных проверок имело место во всех профессиональных объединениях аудиторов и аудиторских организаций, за исключением АПР.

Абсолютное большинство внешних проверок качества было проведено в малых аудиторских организациях. Лишь 9 % проверенных аудиторских организаций проводили аудит финансовой (бухгалтерской) отчетности



Рис. 1. Количество внешних проверок качества работы аудиторских организаций, проведенных профессиональными объединениями за 2006–2009 гг.

общественно значимых организаций (кредитных и страховых организаций, организаций, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованном финансовом рынке, др.). Проверками были охвачены аудиторские организации, расположенные во всех федеральных округах.

Из общего количества внешних проверок качества работы 99 % являлись плановыми, 1 % – проведены по поручениям Министерства финансов России и на основании поступивших в профессиональные объединения аудиторов и аудиторских организаций жалоб.

Наиболее существенные недостатки в работе аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов выявлены проведенными за исследуемый период проверками, а также отмечаются экспертами по вопросам аудиторской деятельности в следующих областях: проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности; составление аудиторского заключения; независимость и профессиональная этика [5].

Можно предположить наличие связи между характером замечаний и содержанием рекомендаций Министерства финансов аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности. Анализ текстов рекомендаций за период с 2004 по 2008 г. демонстрирует отсутствие разделов, посвященных независимости и профессиональной этике. Также в рекомендациях за период 2004–2009 гг. не уделено внимания составлению аудиторского заключения, только в рекомендациях 2004–2005 гг. присутствует пункт «Существенность положений, модифицирующих аудиторское заключение».

Аспекты контроля качества проведения аудита, отражаемые в рекомендациях аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2004–2013 гг., представлены в табл. 1.

По данным, представленным в табл. 1, можно проследить динамику увеличения общего количества разделов, посвященных контролю качества.

Таблица 1

Рекомендации по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций с выделением разделов по контролю качества за 2004–2013 гг.

Ауди- руемый период	Разделы по контролю качества, представленные в рекомендациях по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций					
	Соблю- дение Кодекса этики ауди- торов России	Доку- менти- рование аудита	Независи- мость аудитор- ской орга- низации, аудитора	Соблюдение федеральных стандартов аудиторской деятельности – в части контроля качества	Контроль соблюдения этических требований участниками аудиторской группы	Периодическая смена лица, ответственного за проведение аудита бухгал- терской отчет- ности
2004 г.	–	–	–	–	–	–
2005 г.	–	–	–	–	–	–
2006 г.	–	–	–	–	–	–
2007 г.	+	+	–	–	–	–
2008 г.	–	–	–	–	–	–
2009 г.	–	–	+	ФПСАД № 34	–	+
2010 г.	+	–	–	ФПСАД № 34, 7	–	–
2011 г.	+	–	–	ФПСАД № 34, 7	–	–
2012 г.	+	–	+	ФПСАД № 7	–	–
2013 г.	+	–	+	ФПСАД № 34, 7	+	+

Примечание. «–» – раздел в методических рекомендациях отсутствует; «+» – раздел в методических рекомендациях раскрыт; * – прямых указаний на осуществление мероприятий по контролю качества нет.

Особенно заметно, что в 2012–2013 гг. контролю качества уделяется большее внимание, это также заметно по уменьшению количества выявленных нарушений (см. табл. 3).

Начиная с 2010 г., в аудиторской деятельности произошли значительные изменения, в том числе во внешнем контроле качества аудита. Ключевая роль в организации внешнего контроля качества аудиторской деятельности отводится новому органу – саморегулируемым организациям аудиторов.

Саморегулируемая организация аудиторов в соответствии с принципами осуществления внешнего контроля качества работы и требованиями к его организации устанавливает правила организации и осуществления внешнего контроля качества работы своих членов, определяющие, в частности, формы внешнего контроля, сроки и периодичность проверок, в том числе проверок, осуществляемых членами саморегулируемой организации аудиторов в отношении других членов этой организации. Порядок назначения и осуществления проверки аудиторской организации уполномоченным федеральным органом по контролю и надзору, перечень типовых вопросов программы указанной проверки, а также порядок оформления ее результатов устанавливаются уполномоченным федеральным органом.

По состоянию на 31 мая 2014 г. в государственный реестр саморегулируемых организаций аудиторов включены сведения о следующих саморегулируемых организациях аудиторов (СОА) – некоммерческих партнерствах: «Аудиторская палата России» (АПР), «Институт Профессиональных Аудиторов» (ИПАР), «Московская аудиторская палата» (МоАП), «Российская

Таблица 2

Динамика количества членов аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов за 2010–2014 гг.

СОА	Аудиторские организации [2, 8], количество, шт.		Изменения (+; -)	Индивидуальные аудиторы [3], количество, чел.		Изменения (+; -)	Всего аудиторов и ИП на 30.06.2014	Аудиторы, имеющие единый аттестат на 30.06.2014	Доля аудиторов имеющих единый аттестат, %
	на 31.01. 2010	на 30.06. 2014		на 31.12. 2009	на 30.06. 2014				
ААС	330	1367	1037	67	257	190	4613	358	8
АПР	1099	951	-148	26	129	103	6141	1402	23
ИПАР	229	296	67	49	126	77	2410	450	19
МоАП	844	1555	711	20	142	122	5541	666	12
РКА	699	872	173	149	167	18	3592	371	10

Коллегия аудиторов» (РКА), «Аудиторская Ассоциация Содружество» (ААС). Динамика изменения количества членов аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов СОА представлена в табл. 2.

Анализируя данные, представленные в табл. 2, можно утверждать, что заметна положительная тенденция увеличения численности членов аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов по сравнению с 2009 г., за исключением снижения количества членов – аудиторских организаций Аудиторской палаты России на 13,5 %.

При этом в составе Аудиторской палаты России самая высокая доля в общем количестве аудиторов, имеющих единый аттестат 23 %. Анализ требований к претендентам и процедуры сдачи квалификационного экзамена позволяет нам предположить наличие связи между численностью аудиторов, имеющих единый аттестат, количеством и характером выявленных нарушений.

В настоящее время внешний контроль качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности общественно значимых организаций, помимо саморегулируемых организаций аудиторов, осуществляет также Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор). Под общественно значимыми организациями понимаются организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах, иные кредитные и страховые организации, негосударственные пенсионные фонды, организации, в уставных (складочных) капиталах которых доля государственной собственности составляет не менее 25 %, государственные корпорации и компании. В целях обеспечения корректности результатов анализа необходимо отметить, что Росфиннадзор осуществляет контроль качества с 2012 г.

Плановая внешняя проверка качества работы аудиторской организации, индивидуального аудитора, за исключением аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, осуществляется не реже одного раза в пять лет, но не чаще одного раза в год. Плановые внешние проверки качества работы каждой

аудиторской организации, проводящей обязательный аudit бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, осуществляются:

– саморегулируемой организацией аудиторов, членом которой является такая аудиторская организация, не реже одного раза в три года, но не чаще одного раза в год начиная с календарного года, следующего за годом внесения сведений об аудиторской организации в реестр аудиторов и аудиторских организаций;

– уполномоченным федеральным органом по контролю и надзору не чаще одного раза в два года начиная с календарного года, следующего за годом внесения сведений об аудиторской организации в реестр аудиторов и аудиторских организаций.

Основанием для осуществления внеплановой внешней проверки качества работы аудиторской организации, индивидуального аудитора может являться поданная в саморегулируемую организацию аудиторов или уполномоченный федеральный орган по контролю и надзору жалоба на действия (бездействие) аудиторской организации стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, а также кодекса профессиональной этики аудиторов.

Уполномоченный федеральный орган по контролю и надзору обязан проинформировать саморегулируемую организацию аудиторов, членом которой является проверенная аудиторская организация, о результатах проверки и решении, принятом в отношении указанной аудиторской организации.

Принципы осуществления внешнего контроля качества работы и требования к организации такого контроля установлены федеральным стандартом аудиторской деятельности № 4/2010 «Принципы осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требования к организации указанного контроля», утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 24 февраля 2010 г. № 16н. Правила организации и осуществления внешнего контроля качества работы определены саморегулируемыми организациями аудиторов.

Рассмотрим результаты проведения внешнего контроля качества саморегулируемыми организациями аудиторов (табл. 3).

Таблица 3

Количество проведенных внешних проверок качества работы аудиторских организаций и аудиторов [6]

Саморегулируемая организация аудиторов	Количество проведенных проверок, ед.				Изменения 2013 г. к 2010 г.	
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	в ед.	%
АПР	1989	2392	1542	1964	-25	-1,3
ИПАР	787	579	679	921	134	17
МоАП	1805	3203	1516	1965	160	8,9
РКА	796	919	587	706	-90	-11,3
AAC	316	942	838	598	282	89,2
Гильдия аудиторов	1857	-	-		-	-
РФН	-	-	598	293	-	-

В 2013 г. по сравнению с 2010 г. количество проведенных саморегулируемыми организациями внешних проверок качества работы аудиторских организаций увеличилось за исключением Аудиторской палаты России и Российской коллегии аудиторов. Как и в предыдущие периоды, большинство внешних проверок качества в 2013 г. проведено саморегулируемыми организациями аудиторов в малых аудиторских организациях.

В 2012 г. саморегулируемыми организациями аудиторов проведено 937 проверок соблюдения аудиторскими организациями требований Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (1453 – в 2011 г.), а также 829 проверок исполнения аудиторскими организациями требований по противодействию коррупции (1427 – в 2011 г.). Все проверки по указанным вопросам проводились в ходе внешнего контроля качества работы аудиторских организаций. Меры воздействия, принятые в 2013 г., представлены в табл. 4.

В 2013 г. отмечено 282 случая уклонения аудиторских организаций от прохождения внешнего контроля качества работы. По сравнению с 2012 г. количество таких случаев возросло на 43 %. Они имели место во всех саморегулируемых организациях аудиторов: АПР – 43 случая, ИПАР – 30, МоАП – 105, РКА – 2, AAC – 94 случая.

Меры дисциплинарного воздействия приняты саморегулируемыми организациями аудиторов по результатам 6447 проверок. Эти меры приняты к 590 аудиторским организациям и 535 аудиторам.

Таблица 4

Меры воздействия, принятые саморегулируемыми организациями аудиторов и Федеральной службой финансово-бюджетного надзора в 2013 г. в отношении аудиторских организаций и аудиторов [6]

Контролирующий орган	Принятые меры дисциплинарного воздействия									
	Предписания, обязывающие устраниить нарушения		Предупреждения о недопустимости нарушений		Штрафы		Приостановление членства в саморегулируемой организации аудиторов		Исключение из членов саморегулируемой организации аудиторов	
	Аудиторы	Аудиторские организации	Аудиторы	Аудиторские организации	Аудиторы	Аудиторские организации	Аудиторы	Аудиторские организации	Аудиторы	Аудиторские организации
АПР	0	0	3	5	1	0	3	3	15	20
ИПАР	28	48	6	26	0	4	12	31	25	15
МоАП	1	45	213	117	7	15	46	44	10	23
РКА	2	5	1	4	0	0	1	30	30	13
AAC	1	2	6	27	4	13	0	44	152	56
РФН	x	37	x	181	x	x	x	32*	x	12*

* В соответствующие саморегулируемые организации аудиторов направлены обязательные к исполнению предписания.

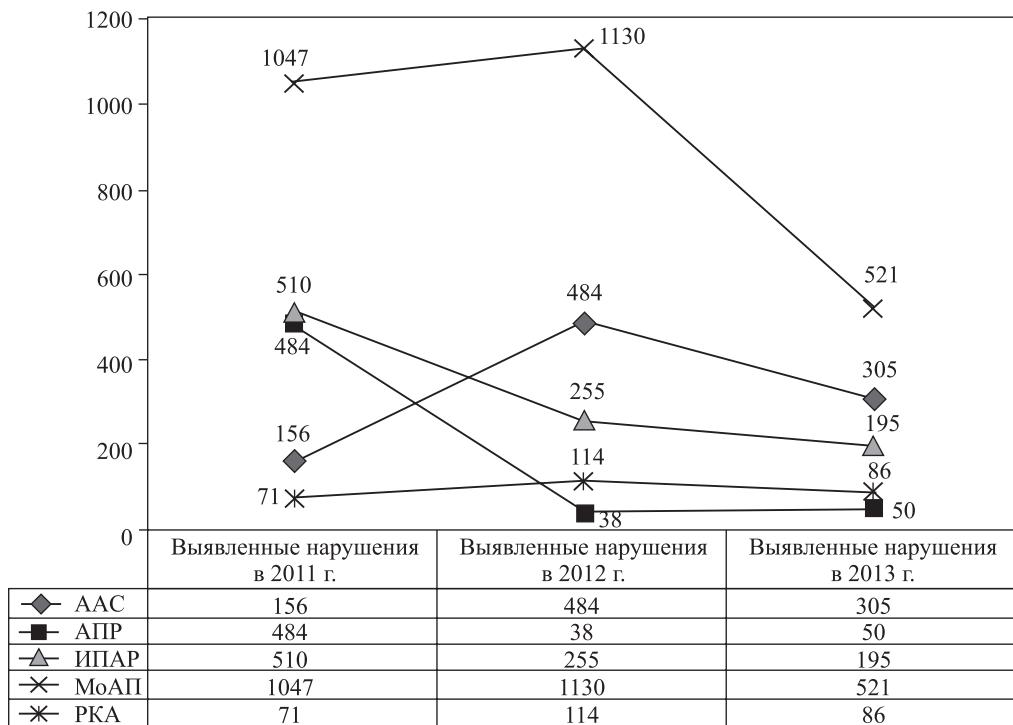


Рис. 2. Динамика выявленных нарушений СОА за 2011–2013 гг. (составлено авторами по данным из источника [6])

Представим графически динамику выявленных нарушений во временном разрезе за 2011–2013 гг. (рис. 2).

Анализируя представленные данные на рис. 2, можно определить общую положительную динамику снижения количества нарушений в 2013 г. Однако следует отметить, что в ААС количество нарушений увеличилось на 49 % и в РКА на 17 % по сравнению с 2011 г. Если рассматривать изменения по сравнению с 2012 г., то динамика меняется и у ААС, РКА нарушения значительно уменьшаются, а у АПР наоборот количество нарушений увеличивается на 24 %.

Для более детального изучения выявленных нарушений рассмотрим меры воздействия, принятые саморегулируемыми организациями аудиторов в отношении аудиторов (табл. 5).

Исследования показали, что количество выявленных нарушений аудиторами существенно сокращается в ИПАР и МоАП, однако относительный показатель, демонстрирующий удельный вес аудиторов, в отношении которых выявлены нарушения, в общем числе по состоянию на июнь 2014 г. МоАП составляет 13,5 %.

На наш взгляд, существует связь между организацией внешнего контроля качества аудита и результатами оказываемых услуг, представляемыми в аудиторском заключении. По данным официального сайта Министерства финансов осуществлен анализ структуры аудиторских заключений за период с 1 января 2012 г. по 31 декабря 2013 г. (табл. 6).

Таблица 5

Меры воздействия, принятые саморегулируемыми организациями аудиторов в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» в отношении аудиторов (составлено авторами по данным из источников [3, 6])

СОА	Выявленные нарушения			Изменение 2011 г. к 2013 г. (+; -)	Количество исключенных аудиторов в период 2009–2014 гг.	Среднее количество нарушений за 3 года	Всего аудиторов* на 01.06.2014 г.	Доля аудиторов, в отношении которых выяв- лены нарушения
	2011 г.	2012 г.	2013 г.					
ААС	89	158	163	74	622	137	6141	2.2
АПР	28	17	22	-6	1429	22	2410	0.9
ИПАР	391	156	71	-320	93	206	5541	3.7
МоАП	670	505	277	-393	1085	484	3592	13.5
РКА	5	86	34	29	573	42	4613	0.9

* Включая аудиторов – индивидуальных предпринимателей.

Таблица 6

Распределение выданных аудиторских заключений по видам за 2012–2013 гг. [7]

Показатели	Доля в общем количестве выданных аудиторских заключений, %					
	по результатам обязательного аудита			по результатам инициативного аудита		
	2012 г.	2013 г.	Отклонение	2012 г.	2013 г.	Отклонение
Аудиторские заключения – всего						
В том числе:	100,0	100,0	–	100,0	100,0	–
С выражением немодифицированного мнения	71,0	74,0	3	68,8	70,8	2
С выражением мнения с оговоркой	28,1	24,9	-3,2	28,7	26,2	-2,5
С выражением отрицательного мнения	0,6	0,6	–	1,5	1,9	-0,4
С отказом от выражения мнения	0,4	0,4	–	1,0	1,0	–
Аудиторские заключения с выражением сомнения в непрерывности деятельности	3,1	3,3	0,2	2,0	2,3	0,3

Информация табл. 6 свидетельствует об общих тенденциях, сложившихся в сфере обязательного и инициативного аудита, так как для них характерны снижение доли модифицированных заключений с оговоркой, а также увеличение удельного веса заключений, содержащих сомнения в непрерывности деятельности аудируемого лица. Этот вывод согласуется с характером нарушений, систематически выявляемых при осуществлении процедур внешнего контроля качества. Такими нарушениями являются: нарушения требований к форме, содержанию, порядку подписания и представления аудиторского заключения; в отношении использования в ходе аудита подтверждающей информации из внешних источников (внешних подтверждений), используемой аудитором для получения аудиторских доказательств;

к обязанностям аудитора по рассмотрению соблюдения аудируемым лицом требований нормативных правовых актов в ходе аудита; в отношении изучения информации о связанных сторонах; в отношении действий аудитора по проверке правомерности применения аудируемым лицом допущения о непрерывности его деятельности при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Все перечисленные нарушения в большей степени относятся к аудиторскому заключению и информации, раскрываемой в этом официальном документе. Таким образом, можно констатировать единственность государственной политики в сфере внешнего контроля качества аудиторских услуг, что является непременным условием роста доверия к профессиональной деятельности аудиторов и аудиторских организаций.

Литература

1. Аманжолова Б.А., Неверов П.А. Теоретические основы применения процессного подхода в организации внутреннего контроля качества аудиторских услуг // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 6. С. 183–190.
2. Аудиторские организации по состоянию на 30 июня 2014 года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/ru/accounting/reestr_audit/auditor_org. (дата обращения 11.07.2014).
3. Аудиторы по состоянию на 30 июня 2014 года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/ru/accounting/reestr_audit/auditors. (дата обращения 11.07.2014).
4. Интервью директора Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности Л.З. Шнейдмана газете «Известия». [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id_4=21863 (дата обращения 19.06.2014).
5. Контроль качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/accounting/audit/monitoring/QualRep/>. (дата обращения 21.06.2014).
6. Основные показатели деятельности по осуществлению внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, аудиторов. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/accounting/audit/monitoring/MainIndex/> (дата обращения 11.07.2014).
7. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2013 году. [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/04/main/rau_auditiry_2013.doc. (дата обращения 11.07.2014).
8. Саморегулируемые организации аудиторов. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/accounting/audit/selfregulation/> (дата обращения 11.07.2014).

Bibliography

1. Amanzholova B.A., Neverov P.A. Teoreticheskie osnovy primenenija processnogo podkhoda v organizacii vnutrennego kontrolja kachestva auditorskih uslug // Audit i finansovyj analiz. 2010. № 6. P. 183–190.
2. Auditorskie organizacii po sostojaniju na 30 iyunja 2014 goda. [Jelektronnyj resurs]. URL:http://www.minfin.ru/ru/accounting/reestr_audit/auditor_org. (data obrashhenija 11.07.2014).
3. Auditory po sostojaniju na 30 iyunja 2014 goda. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://www.minfin.ru/ru/accounting/reestr_audit/auditors. (data obrashhenija 11.07.2014).
4. Interv'ju direktora Departamenta regulirovaniya buhgalterskogo ucheta, finansovoj otchetnosti i auditorskoj dejatel'nosti L.Z. Shnejdmana gazete «Izvestija». [Jelektronnyj

- resurs]. URL: http://www.minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id_4=21863 (data obrashhenija 19.06.2014).
5. Kontrol' kachestva raboty auditorskih organizacij i individual'nyh auditorov. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/accounting/audit/monitoring/QualRep/>. (data obrashhenija 21.06.2014).
 6. Osnovnye pokazateli dejatel'nosti po osushhestvleniju vneshnego kontrolja kachestva raboty auditorskih organizacij, auditorov. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/accounting/audit/monitoring/MainIndex/> (data obrashhenija 11.07.2014).
 7. Osnovnye pokazateli rynka auditorskih uslug v Rossijskoj Federacii v 2013 godu. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/04/main/rau_auditiry_2013.doc. (data obrashhenija 11.07.2014).
 8. Samoreguliruemye organizacii auditorov. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/accounting/audit/selfregulation/> (data obrashhenija 11.07.2014).

УДК 336.225

ВЫЕМКА ДОКУМЕНТОВ И ПРЕДМЕТОВ КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМ КОНТРОЛЕМ: ВОПРОСЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

R.I. Шумяцкий

Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
E-mail: roman-tax@mail.ru

D.B. Терре

Инспекция ФНС России по Заельцовскому району г. Новосибирска
E-mail: terre_dima@mail.ru

Описан институт выемки документов и предметов, проанализированы различные позиции судов, налоговых органов и налогоплательщиков по изъятию документов и предметов. Исследованы различные ситуации и варианты, связанные с применением института выемки документов и предметов. Представлены рекомендации по использованию института выемки в различных ситуациях.

Ключевые слова: выемка документов и предметов, изъятие документов, опись документов, налоговая проверка, дополнительные мероприятия налогового контроля, управление налоговым контролем.

SEIZURE OF DOCUMENTS AS TAX CONTROL MANAGEMENT TOOL: PRACTICAL APPLICATION ISSUES

R.I. Shumyatskiy

Siberian Institute of Management – branch of Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration
E-mail: roman-tax@mail.ru

D.V. Terre

Inspectorate of the of Federal Tax Service of Russia
in Zaeltsovsky District of Novosibirsk
E-mail: terre_dima@mail.ru

The institute of seizure of documents and objects is described; various positions of courts, tax bodies and tax payers regarding seizure of documents and objects are analyzed. Various situations and variants, connected with application of the institute of seizure of documents and objects, are examined. Recommendations on use of the institute of seizure in various situations are made.

Key words: seizure of documents and objects, suppression of documents, record statement, tax inspection, additional measures of tax control, tax control management.

Важным средством управления налоговым контролем является выемка документов и предметов (далее – выемка), которая регламентируется ст. 94 НК РФ.

Выемка документов и предметов является самостоятельным процессуальным действием, реализуемым в рамках полномочий налоговых органов по осуществлению возложенных на них задач, процедура которой описана рядом авторов [1, 2].

Институт выемки присутствует в различных отраслях права. В частности, в уголовном праве выемка регулируется ст. 183 УПК РФ. В административном праве – нормами ст. 27.1 КоАП.

Выемка документов и предметов, производимая в рамках управления налоговым контролем, это право налоговых органов, закрепленное пп. 3 п. 1 ст. 31 НК РФ. Данной нормой установлено, что выемка может производиться у налогоплательщиков при проведении налоговых проверок.

При реализации налоговыми органами в ходе мероприятий налогового контроля права на выемку документов и предметов возникает множество вопросов, в частности: что представляет собой выемка документов и предметов, предусмотренная ст. 94 НК РФ, каковы ее процессуальные особенности; правомерно ли осуществление выемки в период предъявленного налогоплательщику требования об уплате налогов; какие основания являются достаточными для производства выемки документов и предметов и возможна ли выемка после окончания выездной налоговой проверки? Рассмотрим наиболее распространенные спорные ситуации, возникающие при производстве выемки подробнее.

Основание для производства выемки. В случаях наличия веских оснований полагать, что оригиналы документов могут быть утрачены, лицо проводящее проверку вправе изъять документы в порядке ст. 94 НК РФ. Налогоплательщиком зачастую оспаривается факт наличия достаточных оснований для производства выемки, чего требует п. 8 ст. 94 НК РФ.

Нормами ст. 31 и 94 НК РФ не указан конкретный перечень достаточных оснований, при наступлении которых выемка документов является целесообразной и законной. Федеральная налоговая служба (далее – ФНС России) в своем письме от 17.07.2013 № АС-4-2/12837 разъяснила типовые основания, которые являются достаточными для осуществления выемки, в частности:

- необеспечение возможности проверяющих ознакомиться с оригиналами документов;
- отказ проверяемого лица от представления документов, или непредставление их в установленный срок [3].

Самостоятельным основанием для выемки документов и предметов согласно письму ФНС России от 25.07.2013 № АС-4-2/13622 является воспрепятствование доступу должностных лиц налогового органа на территорию или в помещение проверяемого лица [4].

Из п. 1 ст. 94 НК РФ следует, что выемка производится на основании мотивированного постановления. Однако нормы НК РФ не разъясняют критерии «мотивированности» того или иного постановления.

В то же время, согласно письму ФНС России от 15.03.2012 № АС-4-2/4378, налоговый орган не обязан излагать в постановлении конкретные мотивы, послужившие основанием для производства выемки. Из ст. 94 НК РФ не следует, что в мотивированном постановлении должна быть обязательно ссылка на конкретные документы, из чего следует, что налоговому органу достаточно сослаться на возможность их утраты. Указанная позиция налоговых органов ранее была подтверждена ФАС ВСО в Постановлении от 15.05.2008 № А33-11245/07-Ф02-1931/08 № А33-11245/07.

Однако зачастую суды требуют от налогового органа подробного разъяснения мотивов, послуживших полагать, что документы могут быть скрыты. В частности, в Постановлениях ФАС УО от 25.04.2011 № Ф09-2131/11-С3 и от 30.09.2010 № Ф09-8048/10-С3 № А50-5017/2010 суды сочли, что формальное указание на наличие оснований в постановлении о производстве выемки, предусмотренных пп. 3 п. 1 ст. 31, ст. 94 НК РФ, без ссылки на обстоятельства, подтверждающие совершение действий по скрытию, не свидетельствует о том, что постановление инспекции является мотивированным. Аналогичная позиция судов указана в Постановлении ФАС МО от 19.09.2013 № А40-150985/12-140-1096, Постановлении ФАС ПО от 07.12.2011 № А12-6776/2011, Постановлении ФАС СЗО от 15.02.2010 № А56-29230/2009.

Таким образом, учитывая сложившуюся неоднозначную практику по вопросу объективного мотивирования постановления о производстве выемки, налоговым органам рекомендуется учитывать и детально описывать обстоятельства, послужившие основанием сделать подобный вывод.

Например, ФАС ВСО от 20.12.2012 № А33-5705/2012 счел достаточным основанием для производства выемки отказ от руководства директора контрагента проверяемого налогоплательщика, установив, что необходимость проведения действий по выемке документов обусловлена установлением финансово-хозяйственных взаимоотношений общества с контрагентом, возможной недостоверностью представленных обществом в обоснование своих расходов и налоговых вычетов документов и необходимостью направления подлинников изъятых документов на почтковедческую экспертизу.

Изъятие без истребования документов. В соответствии с п. 1 ст. 93 НК РФ проверяющие вправе запросить у компании необходимые документы на основании требования об их представлении. В случае отказа или не представления документов по требованию в установленные сроки должностное лицо налогового органа согласно п. 4 ст. 93 НК РФ имеет право сделать выемку документов.

На практике могут складываться ситуации, когда налоговики производят выемку без осуществления предварительного истребования документов. И это подтверждается позицией ФАС СЗО в Постановлении от 04.05.2010 № А05-17032/2009. По указанному делу ФАС СЗО счел самостоятельным основанием для производства выемки наличие оснований у налогового органа полагать, что оригиналы документов могут быть уничтожены, указав, что направление налогоплательщику требования и его отказ от представления запрашиваемых документов не являются необходимым условием для производства налоговым органом выемки.

Тем не менее большинство судов, руководствуясь тем, что до вынесения постановления о производстве выемки налоговый орган не предложил организации представить документы и тем самым не предпринял мер, направленных на добровольное исполнение налогоплательщиком требования, встают на сторону налогоплательщика, отменяя подобные ненормативные правовые акты (Постановления ФАС УО от 20.12.2011 № Ф09-8308/11 № А34-689/11 и от 25.04.2011 № Ф09-2131/11-С3 № А76-17130/2010-39-453).

Однако предварительное истребование не требуется в случаях, если основанием для выемки документов послужил вывод о наличии риска уничтожения и сокрытия документов. В частности, в ФАС СЗО округа в Постановлении от 04.05.2010 № А05-17032/2009 отклонил довод налогоплательщика о необходимости направления требования о представлении документов, поскольку мотивом для производства выемки послужило наличие оснований у налогового органа полагать, что документы могут быть утрачены.

Следовательно, мотивом для производства выемки может быть факт неисполнения требования, а также и установленные мотивы проверяемого лица, обусловливающие необходимость для изъятия документов. Недостаточность в распоряжении проверяющих копий документов, необходимость проведения последующей экспертизы служит основанием для производства выемки в соответствии с Постановлением Президиума ВАС РФ от 26.04.2011 № 18120/10 № А67-20/10.

С точки зрения налогового права изъятие документов без предварительного истребования является серьезным ущемлением прав налогоплательщика, что, безусловно, служит основанием для отмены постановления. При оценке правомерности выемки прежде всего следует обратить внимание на основание, послужившее причиной для ее производства.

Время выемки документов и предметов. Выемка в соответствии с п. 2 ст. 94 НК РФ не может осуществляться в ночное время. При этом, поскольку понятие «ночное время» в НК РФ не определено, оно используется согласно п. 1 ст. 11 НК РФ из другой отрасли права, в частности из УПК РФ.

Согласно п. 21 ст. 5 УПК РФ ночные считаются промежуток времени с 22 до 6 ч. Однако налоговые органы в ряде случаев пренебрегают этим требованием, о чем ФНС России указывала в письмах от 25.07.2013 № АС-4-2/13622 [4] и от 17.07.2013 № АС-4-2/12837 [3].

Арбитражные суды, ссылаясь на недопустимость производства выемки в ночное время, абсолютно правильно принимают сторону налогоплательщика. Так, в Постановлении ФАС ПО от 10.03.2011 № А12-9423/2010 суд отметил, что проверяющие завершили процедуру выемки после 22 ч, что недопустимо. Аргументируя законность произведенной выемки, налоговый орган указал, что подписание протокола, ознакомление с материалами выемки не входит во время, отведенное для выемки, а она заканчивается только изъятием документов. Постановлением ФАС ВСО от 18.06.2008 № А33-10182/07-Ф02-2601/08 № А33-10182/07 отклонил подобные доводы и встал на сторону налогоплательщика, признав неправомерным осуществление выемки в ночное время.

Следовательно, несоблюдение требований о времени для производства выемки, является основанием для признания постановления о производстве выемки недействительным.

Участие налогоплательщика и понятых при производстве выемки. По правилам п. 3,4 ст. 94 НК РФ до производства выемки проверяющие предъявляют постановление и разъясняют участвующим и присутствующим лицам их права и обязанности, предлагают налогоплательщику добровольно выдать документы и предметы, а в случае отказа производят выемку принудительно.

Так, в Постановлении ФАС СЗО от 24.05.2012 № А42-3932/2011 налоговый орган осуществил выемку у общества без участия директора проверяемого лица. Налогоплательщик в производстве выемки не участвовал в связи с отказом и уклонением должностных лиц общества от участия, создавая препятствия для ее производства. До начала выемки сотрудникам налогоплательщика было предъявлено постановление о производстве выемки, разъяснены права и обязанности; предложено добровольно выдать документы. Суды не нашли фактов злоупотребления правом со стороны налогового органа.

В рассматриваемом деле ФАС СЗО от 07.02.2014 № А66-3086/2013 указал, что выемка документов произведена фактически без присутствия понятых, которым не были разъяснены их права и обязанности и не предъявлялись изымаемые документы. Опись документов не сличалась лицами, участвующими в производстве выемки. Суд усмотрел нарушение прав и законных интересов налогоплательщика и признал выемку незаконной.

Таким образом, соблюдение формальной части процедуры выемки зачастую является предметом налоговых споров. Соблюдение процедуры непосредственного участия понятых, проверяемого лица и иных лиц при производстве выемки, а также документальная фиксация всех существенных фактов в протоколе выемки является обязательной.

Оформление результатов производства выемки. Важным моментом является составление описи изъятых документов и предметов по результатам выемки. Зачастую качество составления описи является предметом спора налогоплательщиков с налоговыми органами. Основные требования к составлению описи указаны в п. 7 ст. 94 НК РФ: изъятые документы должны быть перечислены и описаны с подробным указанием названия, количества и других индивидуальных признаков предметов. По мнению авторов, содержание описи изъятых документов может быть отражено в протоколе выемки, которая таким образом в некоторых случаях может упростить процедуру оформления.

Так, ФАС УО в Постановлении от 08.05.2013 № Ф09-3634/13 счел неправомерным производство выемки, поскольку в описи отсутствует точный перечень документов с указанием наименования и количества изъятых, нумерации сшивок. Аналогичные позиции судов в Постановлениях ФАС ПО от 09.06.2011 № А65-23215/2010 и от 10.03.2011 № А12-9423/2010, а также в Постановлении ФАС СКО от 15.01.2013 № А32-7729/2011, в которых отмечено, что полноценное участие налогоплательщика в мероприятии налогового контроля налоговым органом не обеспечено.

Таким образом, отсутствие описи, а равно составление описи изъятых документов без указания индивидуальных признаков изымаемых документов считается существенным нарушением прав и законных интересов налогоплательщика, что является основанием для признания действий налогового органа по проведению выемки документов незаконными.

В то же время существует судебная практика, которая предоставляет право налоговикам составлять опись после осуществления выемки на территории налогового органа. Как следует из Постановления ФАС ВСО от 01.06.2011 № А78-6261/2010 должностными лицами налогового органа произведена выемка документов, о чем составлен протокол. После производ-

ства выемки документов предприниматель уведомлен о возможности присутствовать при вскрытии коробок с изъятыми документами и составления акта вскрытия и описи. Суд поддержал вывод суда первой инстанции о том, что спорное постановление не нарушило права и законные интересы предпринимателя.

Следовательно, на практике опись изъятых документов и предметов может составляться позднее самой процедуры выемки, но при этом следует обеспечить сохранность изъятых документов (сложить в коробки и опечатать), а для обеспечения прав налогоплательщика следует уведомить его о месте и времени составления описи изъятых документов. Более того, перед составлением описи изъятых в коробках документов целесообразно составлять акт вскрытия.

Изъятие подлинных документов. В ряде случаев между налоговыми органами и налогоплательщиком возникают споры по изъятию подлинников документов. П. 8 ст. 94 НК РФ налоговому органу предоставлено такое право в случаях, если недостаточно копий документов и у проверяющих имеются основания полагать, что документы могут быть утрачены.

Так, в Постановлении ФАС ПО от 02.08.2010 № А72-16467/2009 суд отметил, что проверяющие изъяли подлинники документов без указания конкретного основания для его производства. При этом суд поддержал налогоплательщика, указав, что изъятие налоговыми органом подлинников лишает заявителя возможности защищать свои права и законные интересы как при рассмотрении результатов выездной налоговой проверки, так и при обжаловании решения налогового органа.

Самостоятельным основанием для производства выемки подлинных документов может быть проведение экспертизы. В связи с вынесением Президиумом ВАС РФ Постановления от 26.04.2011 № 18120/10 № А67-20/10, в судебной практике закрепилась позиция, из которой следует, что выемка документов может быть обусловлена проведением почековедческой экспертизы, поскольку согласно п. 8 ст. 94 НК РФ одним из случаев для изъятия документов является недостаточность наличия в распоряжении налогового органа копий документов. Указанное постановление задало тренд аналогичным спорам с налоговыми органами, что нашло отражение в Постановлениях ФАС УО от 05.06.2013 № Ф09-4505/13 и от 27.07.2011 № Ф09-4589/11, ФАС ЦО от 05.12.2012 № А09-1605/2012, ФАС СКО от 27.01.2012 № А53-27001/2010, ФАС ВСО от 25.01.2012 № А33-4317/2011.

Изъятие документов с системного блока компьютера. Условия экономической деятельности последних десятилетий требуют внедрения информационных технологий во все области предпринимательской деятельности. В связи с этим сотрудникам налоговых органов все чаще приходится в процессе выездной налоговой проверки прибегать к выемке предметов. В соответствии со ст. 94 НК РФ в рамках выездной налоговой проверки налоговые органы вправе изъять предметы, в том числе серверы, рабочие станции и другие электронные носители информации.

Указанное право подтвердил ФАС УО, который в Постановлении от 29.03.2011 № Ф09-623/11-С2 (Определением ВАС РФ от 29.07.2011 № ВАС-9554/11 оставлено без изменения) поддержал позицию налоговиков, указав на соответствие действий по выемке нормам НК РФ, несмотря на то, что

налогоплательщик ссылался на предположительный характер изъятия, поскольку фактов, безусловно свидетельствующих о нахождении в системном блоке документов, относящихся к предмету проверки, ни в постановлении, ни в каком-либо ином документе не содержалось.

Аналогично ФАС ЗСО в Постановлении от 27.12.2010 № А70-2989/2010 счел выемку обоснованной (определением ВАС РФ от 23.05.2011 № ВАС-3933/11 оставлено в силе), оставив требование предпринимателя без удовлетворения, который указывал на нарушение налоговыми органами п. 5 ст. 94 НК РФ, выразившееся в изъятии документов и сервера, не имеющих отношения к предмету проверки. А ФАС СЗО в своем Постановлении от 21.01.2011 № А56-22188/2010 пришел к выводу, что изъятие системных блоков, содержащих информацию о налогоплательщике, необходимую для проведения выездной налоговой проверки, не противоречит ст. 94 НК РФ.

В то же время существует судебная практика, когда выемка документов признается незаконной, в основном по формальным основаниям. Так, в Постановлении ФАС ЗСО от 27.12.2010 № А70-2989/2010 указано, что произведена выемка системного блока, не принадлежащего лицу, указанному в постановлении, на территории другой организации. В данном случае выемка системного блока признана незаконной.

Распечатка файлов с изъятого сервера. В Постановлении ФАС Уральского округа от 29.03.2010 № Ф09-1824/10-С2 указано на недопустимость изъятия налоговыми органами у организации электронных документов из компьютера путем копирования файлов на съемный носитель (флеш-карту). Суд принял сторону налогоплательщика в связи с тем, что при производстве выемки конкретного перечня изъятых документов не содержится, документы не распечатывались, не прошивались и не нумеровались.

Аналогичные выводы содержит Постановление ФАС Уральского округа от 15.03.2012 № Ф09-873/12 № А76-9906/2011: доказательств, что диски, на которые скопирована информация, индивидуализировались и упаковывались способом, обеспечивающим их сохранность, в протоколе выемки не содержится.

Таким образом, к процедуре изъятия предметов с учетом сложившейся правовой позиции предъявляются следующие требования: составление надлежащей описи изымаемых файлов, копирование на носитель способом, который обеспечивает сохранность, последующую распечатку файлов. В то же время, по нашему мнению, распечатка файлов является самостоятельной процедурой в рамках налоговой проверки, поэтому при ее проведении необходимо составлять протокол с учетом требований ст. 99 НК РФ в присутствии понятых и налогоплательщика.

Выемка документов в период приостановления налоговой проверки. В порядке, установленном п. 9 ст. 89 НК РФ, в период приостановления выездной налоговой проверки прекращаются все действия проверяющих по истребованию документов, а ранее затребованные оригиналы при проведении проверки (кроме полученных в ходе выемки) возвращаются проверяемому лицу.

В Постановлении ФАС ДВО от 03.03.2011 № Ф03-508/2011 № А73-7960/2010 указано, что в отношении налогоплательщика в рамках выездной налоговой проверки вынесено решение о приостановлении проведения

проверки и в этот же день налоговый орган производит выемку. Постановление о выемке мотивировано тем, что оригиналы документов могут быть утрачены предпринимателем. Руководствуясь п. 9 ст. 89 НК РФ, суды поддержали налогоплательщика, признав ненормативно-правовой акт недействительным. В данной ситуации изъятие налоговым органом документов являлось незаконным, поскольку проведение выездной налоговой проверки было приостановлено, что влечет за собой приостановление действий налогового органа по истребованию и выемке документов у налогоплательщика.

Выемка документов в рамках дополнительных мероприятий налогового контроля. Выездная налоговая проверка в соответствии с п. 8 ст. 89 НК РФ заканчивается в день составления справки о проведенной проверке. Вместе с тем выемка должна проводиться в рамках проверки, однако какого-либо срока для выемки в налоговом законодательстве не предусмотрено, поэтому проведение выемки в последний день проверки вполне допустимо.

А вот после составления справки об окончании проверки выемка является незаконной. Исключением в такой ситуации может быть назначение дополнительных мероприятий налогового контроля. Цель дополнительных мероприятий налогового контроля – сбор дополнительных доказательств, но не выявление новых фактов нарушений налогового законодательства, которые не были отражены в акте выездной проверки. Поскольку НК РФ не содержит запретов на выемку документов во время проведения дополнительных мероприятий налогового контроля, поэтому налоговые органы зачастую прибегают к этой мере.

В Постановлении ФАС СКО от 27.01.2012 № А53-27001/2010 рассматривалась ситуация, при которой налоговики провели выемку документов в рамках осуществления дополнительных мероприятий налогового контроля с целью проведения почековедческой экспертизы. Суд, ссылаясь на правовую позицию, изложенную в Постановлении Президиума ВАС РФ от 26.04.2011 № 18120/10, пришел к выводу, что у налогового органа были достаточные основания для принятия постановления о выемке документов, поскольку имеющихся в распоряжении налогового органа копий документов недостаточно для проведения экспертизы, и положения ст. 31, 89 и 94 НК РФ налоговым органом не нарушены. Определением ВАС РФ от 17.05.2012 № ВАС-5533/12 № А53-27001/2010 отказано в передаче дела № А53-27001/2010 в Президиум ВАС РФ.

Литература

1. Шумяцкий Р.И., Шмакова М.Н. Налоги и налоговая система: учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2014. 186 с.
2. Шумяцкий Р.И. Организация и методика налогового контроля: учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2008. 189 с.
3. О рекомендациях по проведению мероприятий налогового контроля, связанных с налоговыми проверками: письмо ФНС России от 17.07.2013 № АС-4-2/12837@. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=150126>.
4. О рекомендациях по проведению выездных налоговых проверок: письмо ФНС России от 16.07.2013 № АС-4-2/13622@. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=150127>.

Bibliography

1. *Shumjackij R.I., Shmakova M.N.* Nalogi i nalogovaja sistema: ucheb. posobie. Novosibirsk: Izd-vo SibAGS, 2014. 186 p.
2. *Shumjackij R.I.* Organizacija i metodika nalogovogo kontrolja: ucheb. posobie. Novosibirsk: Izd-vo SibAGS, 2008. 189 p.
3. O rekomendacijah po provedeniju meroprijatij nalogovogo kontrolja, sviazannyh s nalogovymi proverkami: pis'mo FNS Rossii ot 17.07.2013 № AS-4-2/12837@. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=150126>.
4. O rekomendacijah po provedeniju vyezdnnyh nalogovyh proverok: pis'mo FNS Rossii ot 16.07.2013 № AS-4-2/13622@. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=150127>.

СТАТИСТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

УДК 338.242.2

МОДЕЛИ КОМПЛЕКСНОГО УЧЕТА ФАКТОРОВ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

A.O. Костылев, Л.В. Скопина

Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет

E-mail: kostylev2102@gmail.com , l.v.skopina@gmail.com

В работе проведен анализ и систематизация основных факторов неопределенности, которые требуется учитывать при оценке инвестиционных проектов в нефтегазовой сфере. Рассмотрены методы комплексного учета основных факторов неопределенности: метод реальных опционов, вероятностное моделирование с помощью дерева решений и метод Монте-Карло. Представлены результаты экспериментальных расчетов по комплексному учету факторов геологической, экономической и управлеченческой неопределенностей.

Ключевые слова: нефтегазовые инвестиционные проекты, факторы неопределенности при оценке, DCF метод, вероятностное моделирование, дерево решений, метод Монте-Карло, метод реальных опционов.

MODELS OF COMPLEX CONSIDERATION OF UNCERTAINTY FACTORS IN INVESTMENT DECISION MAKING IN OIL AND GAS INDUSTRY

A.O. Kostylev, L.V. Skopina

Novosibirsk State University

E-mail: kostylev2102@gmail.com, l.v.skopina@gmail.com

The main factors of uncertainty required to be considered in oil and gas investment project evaluation are analyzed and systemized. The article considers methods of complex consideration of the main uncertainty factors: real option method, modeling with probability (decision tree and Monte Carlo method). Results of experimental calculations that simultaneously consider geological, economical and managerial uncertainty factors.

Key words: oil and gas investment projects, factors of uncertainty in evaluation, DCF method, modeling with probability, decision tree, Monte Carlo method, real option method.

Следует заранее примириться с тем, что всякое принятное решение сомнительно, ибо это в порядке вещей, что, избежав одной неприятности, попадаешь в другую.

Николо Макиавелли

Сложная геополитическая обстановка в мире, направленная на изоляцию России в международном экономическом пространстве, требует квалифицированной оценки возможностей реализации инвестиционных проектов (ИП) в условиях нарастания факторов неопределенности и рисков.

В этой связи актуальность задач по повышению эффективности управленческих решений имеет большое значение в обеспечении экономического роста отраслей российской экономики, в том числе нефтегазового сектора как ее локомотива.

Неопределенность – неотъемлемая характеристика инвестиционного проекта в нефтегазовой отрасли

Важно принимать во внимание тот факт, что изучение и разработка месторождения углеводородного сырья является вероятностным процессом, которому присущи высокий уровень неопределенности и риски. В обыденном понимании неопределенность обычно связывается с такими характеристиками, как непредсказуемость, случайность, неоднозначность, нечеткость. Под неопределенностью в данной работе мы будем понимать наличие нескольких возможных исходов каждой альтернативы. Термин «риск» обозначает возможность количественной оценки неблагоприятного исхода в условиях неопределенности.

Неопределенность параметров ИП может обуславливаться следующими факторами [3]:

- неполнотой или неточностью информации о значениях наиболее существенных технических, технологических или экономических параметров объектов;

- ошибками в расчетах параметров проекта, обусловленных экстраполяцией на будущее данных и зависимостей, имевших место в прошлом, и иными факторами;

- упрощением расчетов финансово-экономических параметров проекта, обусловленного моделированием сложных технических или организационно-экономических систем.

В.И. Назаров и Л.В. Калист [10] иллюстрируют соотношение рисков и масштабов потерь от инвестиций на разных стадиях изученности месторождения углеводородных ресурсов (рис. 1).

Как видно из рис. 1, на начальных стадиях реализации проекта вероятность получить неудовлетворительный результат от реализации ИП максимальна по причине низкой изученности месторождения. В то же время в начале инвестиционного процесса масштаб потенциальных потерь является относительно небольшим. В ходе реализации инвестиционного процесса объем осуществленных инвестиций увеличивается, что обуславливает и увеличение потенциального масштаба потерь. Но вместе с развитием ИП поступает достоверная информация о реально достижимых результатах.

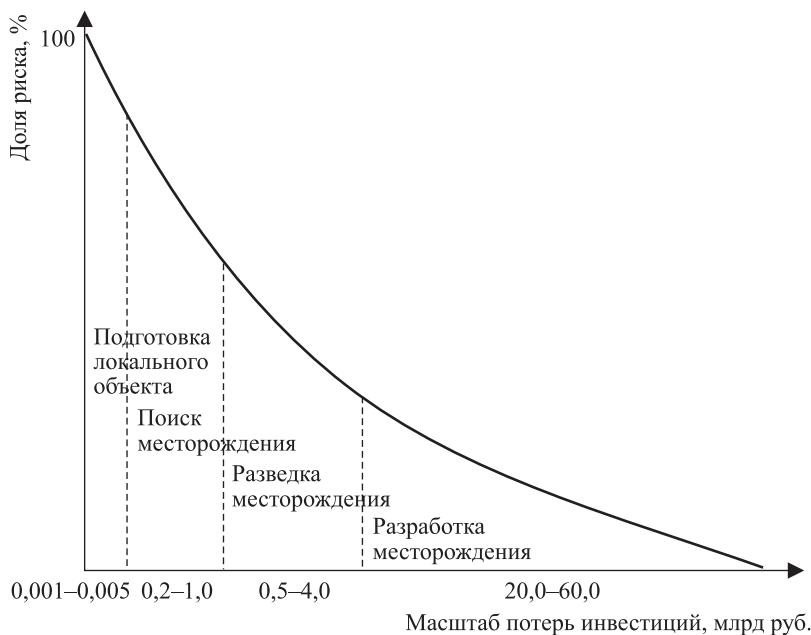


Рис. 1. Соотношение доли риска и масштабов потерь инвестиций

Новая информация позволяет скорректировать прогнозы, предпринять необходимые управленческие решения и снизить вероятность потерь.

Можно выделить следующие факторы неопределенности в добывче углеводородов, которые должны учитываться при проведении оценки эффективности ИП [2,5].

1. *Геологическая неопределенность.* Под геологической неопределенностью подразумевается риск несоответствия параметров качества и количества извлекаемых запасов нефти их первоначальным оценкам: нефтегазовые запасы и их качество окажутся ниже ожидаемого уровня. Крайний случай – это риск неподтверждения открытия месторождения. По мере проведения ГРР геологическая неопределенность снижается. Чем выше степень изученности месторождения, тем ниже вероятность неверных оценок качества и количества запасов и ресурсов.

Примерами реализации геологической неопределенности могут служить неудавшиеся «сланцевые революции» в области газодобычи в Польше. Такие известные международные компании, как Marathon, Talisman, Exxon и Eni, поверившие в перспективность коммерческой добычи сланцевого газа в Польше, отказались от реализации инвестиционных проектов из-за неподтверждения первоначальных оценок запасов, что привело к нецелесообразности дальнейшего осуществления инвестиций в разведку и добычу.

2. *Экономическая неопределенность* в первую очередь обусловлена изменениями мировых цен на нефть и нефтепродукты, нестабильной рыночной конъюнктурой, уровнем инфляции, ставками налогов, изменениями валютных курсов и т.д. Важным фактором экономической неопределенности являются издержки на проведение ГРР и разработку месторождения. Этот вид неопределенности обусловлен преимущественно внешними фактора-

ми, соответственно, нефтедобывающие компании практически не могут ее регулировать, только лишь прогнозировать, либо оценивать на основе экспертизы оценок.

Влияние указанного фактора неопределенности в полной мере проявилось в 2014 г.: с июня по декабрь цена нефти марки Brent на мировых биржах снизилась со 115 до 55 долл. США за баррель. Такое значительное снижение уровня цен на нефть вызовет приостановку или отказ от реализации многих инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли, а также приведет к пересмотру инвестиционных планов в кратко- и среднесрочной перспективе.

3. *Неопределенность коммерческой ценности* открытого месторождения относится не только к геологической, но и к экономической. Коммерческая ценность зависит от следующих параметров: объемов запасов и ресурсов нефти, условий залегания нефти, дебитов скважин, географического расположения месторождения (расстояние до трубопровода, природно-климатические особенности), уровень эксплуатационных и капитальных затрат.

Иллюстрацией влияния указанного фактора неопределенности на инвестиционный процесс может служить тот факт, что власти Китая (США объявили КНР обладателем крупнейших ресурсов сланцевого газа в мире) в 3 раза снизили план по добыче сланцевого газа на 2020 г. со 100 до 30 млрд кубометров в год из-за «сложной геологии».

4. *Технологическая неопределенность* связана с прогнозом технологических показателей разработки месторождения. Под технологической неопределенностью понимают также возможность возникновения неблагоприятных, в том числе аварийных, ситуаций из-за неправильного выбора, или несоответствия техническим нормам оборудования, ошибочного выбора технологической схемы разработки месторождения.

Крупнейшей ошибкой в области нефтедобычи в СССР часто называют разработку уникального Самотлорского нефтегазоконденсатного месторождения, геологические запасы нефти которого были оценены в 7,1 млрд т, а извлекаемые – в 2,7 млрд т. Из-за неправильного выбора варианта разработки случилось обводнение месторождения, что привело с резким падению его продуктивности.

5. *Политическая неопределенность* обусловливается нестабильной политической ситуацией в стране. Так же, как и экономическая, вызвана внешними факторами, соответственно нефтедобывающие компании не могут адекватно регулировать степень данной неопределенности. Прогнозировать ее еще трудней, чем экономическую.

Факторы политической неопределенности привели к тому, что многие европейские и американские энергетические компании понесли большие убытки из-за вложений в инвестиционные проекты в некоторых африканских странах (например, в Алжире и Ливии) и на Ближнем Востоке (например, в Сирии и Ираке).

6. *Экологическая неопределенность* обусловлена наступлением ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц. Возникает из-за событий природного (катализмы) и техногенного характера.

Примером экологической аварии, приведшей к ухудшению финансово-гого положения такой крупнейшей международной энергетической компании, как BP, может считаться случившийся в апреле 2010 г. разлив нефти в Мексиканском заливе. Последствиями разлива нефти стали загрязнение 1100 миль побережья США, массовая гибель флоры и фауны в зоне экологической катастрофы. Всего к концу 2013 г. BP потратила на возмещение причиненного техногенной катастрофой урона более 14 млрд долл.

7. Управленческая неопределенность. В реальном бизнесе наблюдается делегирование полномочий принятия инвестиционных решений от собственников к менеджеру. Менеджер же преследует свои цели при принятии управлеченческих решений. Этим обусловливается неопределенность, связанная с принятием управлеченческих решений и определяющая финансово-экономические параметры ИП в период его жизненного цикла.

Менеджеры, принимающие инвестиционные решения, склонны завышать собственные силы и переоценивать результаты проектов, находящихся под их контролем. Результаты многочисленных исследований подтверждают, что завышение менеджерами прибыльности и капитальных затрат при реализации инвестиционных проектов является важнейшим следствием эффекта излишней самоуверенности. Актуальность учета фактора управлеченческой неопределенности в современных условиях дефицита инвестиций возрастает в разы. Эффект излишней самоуверенности менеджеров как фактор неопределенности описан нами в статье «Эффект излишней самоуверенности менеджера как фактор неопределенности при оценке нефтегазовых инвестиционных проектов», вышедшей в журнале «Вестник НГУ: социально-экономические науки» в 2013 г. [7].

Таким образом, систематизация факторов неопределенности, присущих ИП в нефтегазовой отрасли, позволяет сделать вывод о необходимости их комплексного учета при построении моделей оценки для принятия оптимальных управлеченческих решений. В рамках доходного подхода к оценке современная экономическая наука изобрела инструменты, позволяющие учесть факторы неопределенности, присущие ИП. Рассмотрим их более подробно.

Модели оценки нефтегазовых инвестиционных проектов

Инвесторам, собирающимся вкладывать средства в проведение геолого-разведочных работ (ГРР) и разработку месторождений, необходимо использовать корректные методы оценки инвестиционных проектов для принятия оптимальных управлеченческих решений и недопущения финансовых потерь. В наибольшей степени это справедливо для проектов, сырьевая база которых включает объекты с прогнозными и перспективными ресурсами.

В работе рассматривается доходный подход для оценки инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли. В рамках доходного подхода приемлемая для инвестора стоимость объекта оценки представляет собой сумму всех приведенных по фактору времени доходов от инвестиции (за вычетом понесенных в соответствующие периоды расходов), которые может

получить владелец объекта в результате наиболее эффективного его использования [1]. Кроме того, требуется оценка объекта владения на конец прогнозного периода и ее приведение по фактору времени: в случае ликвидации объекта потребуется понести дополнительные затраты, а в случае дальнейшего использования потребуется оценка оставшейся ценности. Все указанные выше факторы должны найти отражение в стоимостной оценке объекта, полученной с помощью доходного подхода.

Преимущества подхода состоят в том, что только он единственный обеспечивает учет будущих ожиданий относительно затрат, цен, инвестиций и включает в себя рыночный аспект, поскольку требуемая ставка дисконта определяется рынком.

Рассмотрим более подробно существующие модели оценки инвестиционных проектов в рамках доходного подхода, которые позволяют учесть выделенные ранее факторы неопределенности.

1. Модель DCF

Проанализируем математическую формулу DCF метода, являющегося ключевым в доходном подходе:

$$NPV = -I + \sum_{t=1}^N \frac{NCF(t)}{(1+R)^t} + \frac{VRR}{(1+R)^N}, \quad (1)$$

где NPV – чистая приведенная стоимость (чистый дисконтированный доход), I – первоначальный объем инвестиций, $NCF(t)$ – чистый поток доходов в период t , VRR – стоимость не добытых к концу прогнозного периода, но доступных для извлечения запасов (обычно оценивается посредством DCF или на основе мультипликаторов по компаниям-аналогам), R – ставка дисконтирования, N – число плановых периодов (интервалов) инвестиционного процесса, соответствующих сроку жизни проекта.

До последнего времени традиционный метод дисконтирования денежных потоков являлся наиболее популярным в отечественной и зарубежной практике оценки эффективности ИП в нефтедобыче. С помощью показателя чистого дисконтированного дохода (NPV) учитываются следующие параметры [2]: уровень запасов и качество углеводородов; уровень спроса и предложения на рынке минерального сырья и ресурсов, необходимый для разработки месторождений; уровень капитальных и текущих затрат, определяемых технико-технологическими возможностями, правилами охраны окружающей среды; налоговые режимы, действующие в стратегической зоне хозяйствования компании.

Главный недостаток данного метода для малоизученных районов состоит в том, что невозможно комплексно учесть множество неопределенностей и рисков, присущих ИП в нефтедобыче [5]. Основная критика DCF метода заключается в том, что по своей природе он не способен объективно учитывать факторы неопределенности, присущие инвестиционному проекту, поскольку результатом его использования в расчетах является детерминированная оценка (единственное число). Также необходимо отметить, что для месторождений в слабоизученных регионах страны показатель чистого дисконтированного дохода (ЧДД), или NPV , при детерминированной оценке зачастую оказывается отрицательным, а, следовательно, на его

основе невозможно принять положительное решение о разработке месторождения, хотя на практике разработка может оказаться рентабельной при рассмотрении нескольких объектов в совокупности. Кроме того, объективность оценки ЧДД зависит и от профессионализма инвестора, правильности составления программы разведки и разработки лицензионного участка, оптимальности капитальных и эксплуатационных затрат и схемы финансирования.

Существенные недостатки простого DCF метода оценки ИП стали катализатором развития альтернативных концепций в экономической науке.

2. Модификация DCF метода: сценарное моделирование (метод Гурвица)

Одной из первых модификаций классического DCF анализа с одним результатирующим показателем (*NPV*) был метод Гурвица, в котором, помимо базового сценария развития событий, было предложено рассматривать два альтернативных сценария: наихудший и наилучший. После этого результатирующая оценка получается как взвешенная всех трех оценок (базовой, наилучшей и наихудшей) с помощью задания весовых коэффициентов. Задание весовых коэффициентов объясняется отношением инвестора к риску. Консервативный инвестор предпочитает наращивать вес наихудшего сценария во взвешенной оценке, тогда как инвестор, готовый пойти на риск, будет увеличивать вес наиболее оптимистичного. В классическом случае рассматривается взвешенная оценка с равными весами всех трех показателей.

Как правило, в расчете сценариев учитывается параллельное изменение факторов неопределенности. Применительно к оценке целесообразности приобретения лицензии на разведку и разработку нефтегазового участка недр в качестве наихудшего (пессимистичного) сценария логично рассмотреть вариант, когда на этапе геологической разведки капитальные вложения в строительство разведовательных скважин и расходы на проведение прочих ГРР не приведут к разведке дополнительных запасов нефти или лишь незначительный объем из запланированного будет подтвержден. На эксплуатационном этапе реализация наихудшего сценария приведет к удорожанию факторов производства (рабочая сила, оборудование и т.д.) и удешевлению конечной продукции. Соответственно, наилучший сценарий представляет собой зеркальное отражение наихудшего.

Основные достоинства метода Гурвица:

- простота использования и широкая распространенность в профессиональных кругах;
- возможность оценить максимальные потери инвестора в случае самого негативного сценария развития событий;
- позволяет оценить максимально достижимый потенциал от реализации инвестиционного проекта.

Основные недостатки метода:

- ограниченная возможность комплексно учесть факторы неопределенности;
- субъективизм присвоения вероятностей сценариям для получения агрегированной оценки;

– риск принять неверное инвестиционное решение из-за искажения реальной вероятности наступления события. При оценке наихудшего сценария надо объективно учитывать его вес вхождения в агрегированную оценку: как правило, оценка наихудшего сценария сверхпессимистична (вероятность стечения всех негативных факторов невелика) и неправильно подобранный вес способен загубить стоящий проект. Аналогичные выводы верны для наилучшего сценария развития событий.

3. Вероятностное моделирование: дерево решений

В процессе вероятностной геолого-экономической и стоимостной оценки запасов и ресурсов углеводородов на малоизученных объектах моделируется процесс ГРР, в ходе которого снижается неопределенность исходных параметров объектов. Одним из методов такого моделирования служит дерево решений. Детально рассмотрим этапы его построения [5].

1. Выделение возможных событий, которые могут произойти при реализации проекта, а также выделение решений, которые могут быть приняты при их наступлении. В рамках геолого-экономического и стоимостного анализа под событиями могут пониматься результаты этапов и стадий ГРР, применения методов интенсификации добычи, выбора рынка сбыта продукции и т.п. При наступлении перечисленных событий могут быть выбраны следующие решения: продолжение или прекращение ГРР, выбор того или иного метода, технологии добычи, рынка сбыта и т.п.

2. Определение последовательности, в которой происходят эти события во времени, и формирование основных этапов реализации проекта. В качестве этапов могут выступать основные стадии ГРР и работы по изучению и освоению объектов оценки.

3. Определение основного фактора неопределенности каждого этапа и соответствующих параметров расчетной модели, характеризующих этот фактор. Наступление того или иного события зависит от того, какое значение примет этот фактор неопределенности.

4. Построение дерева решений и расчет результирующих показателей по каждому событию. Дерево решений строится следующим образом: «события выстраиваются по этапам и соединяются с помощью стрелок, обозначающих решения. Стрелка (решение) соединяет исходное и результирующее события, происходящие на разных этапах. Причем направление стрелок (решения), как правило, идет из более раннего во времени этапа к более позднему. Из исходного события может выходить одновременно несколько решений (стрелок), а в результирующее входит только одно решение (стрелка). Если событие находится на промежуточном этапе, оно выступает одновременно и как исходное, и как результирующее. На основе статистических данных или экспертно прогнозируется вероятность наступления каждого из выделенных событий. Следует отметить, что отсутствие статистики для определения этой вероятности является основным из недостатков как метода построения дерева решений, так и метода имитационного моделирования. При определении вероятности события следует иметь в виду, что сумма вероятностей наступления всех результирующих событий, выходящих из одного исходного события, должна составлять 100 %. Вероятность наступления итоговых, результирующих событий последнего

этапа реализации проекта называется совместной. Совместная вероятность рассчитывается путем перемножения вероятностей наступления событий ветви на каждом этапе. Сумма совместных вероятностей также должна составлять 100 %» [5, с. 102].

При построении дерева решений в качестве этапов проведения геологоразведочных работ могут быть выделены следующие: 1) сейсморазведочные; 2) поисково-оценочные; 3) разведочные. В дереве решений на каждом этапе также может быть заложена возможность прекращения дальнейших работ (нет сейсмики, нет поиска, нет разведки). Денежный поток инвестора в этом случае будет состоять только из затрат на ГРР за каждый период их проведения и NPV будет равен сумме затрат на ГРР, приведенных к нулевому году.

Основные достоинства метода вероятного моделирования с помощью дерева решений:

1) отображает легкую для понимания схему возникновения событий, показывает причинно-следственную связь;

2) метод базируется на анализе организационных стратегий и выборе той, которая максимизирует ожидаемый NPV ;

3) полезен в ситуациях, когда решения, принимаемые в данный момент времени, сильно зависят от решений, принятых ранее, и принимаемые в данный момент времени решения определяют сценарии дальнейшего развития событий;

4) структура дерева решений позволяет заменять непрерывные распределения значений параметров модели дискретными (например, возможный размер запасов выражен как крупный, мелкий или нулевой), что приводит к упрощению расчетов;

5) позволяет определить риск получения убытков при неудачном освоении и потенциальную прибыль в случае успеха.

Основные недостатки метода:

1) исходная предпосылка о том, что проект должен иметь обозримое или разумное число вариантов развития;

2) требуется экспертная оценка вероятностей реализации событий;

3) структура дерева решений с дискретным распределением параметров модели требует экспертных оценок для определения вероятности реализации исходов, что может повлечь субъективизм и искажение результатов моделирования;

4) ограниченная возможность комплексного учета факторов неопределенности. В случае одновременного включения в модель большого числа факторов возникнет затруднение с интерпретацией результатов. В общем случае эффективно анализировать лишь один фактор неопределенности на каждом этапе реализации ИП.

4. Вероятностное моделирование: метод Монте-Карло

Анализ инвестиционных проектов с использованием этого метода оценки представляет собой сочетание методов анализа чувствительности и анализа сценариев в рамках метода DCF.

В работе Волкова и Грачевой [4] можно найти схему, описывающую методологию оценки ИП с помощью имитационного моделирования Монте-Карло (рис. 2).

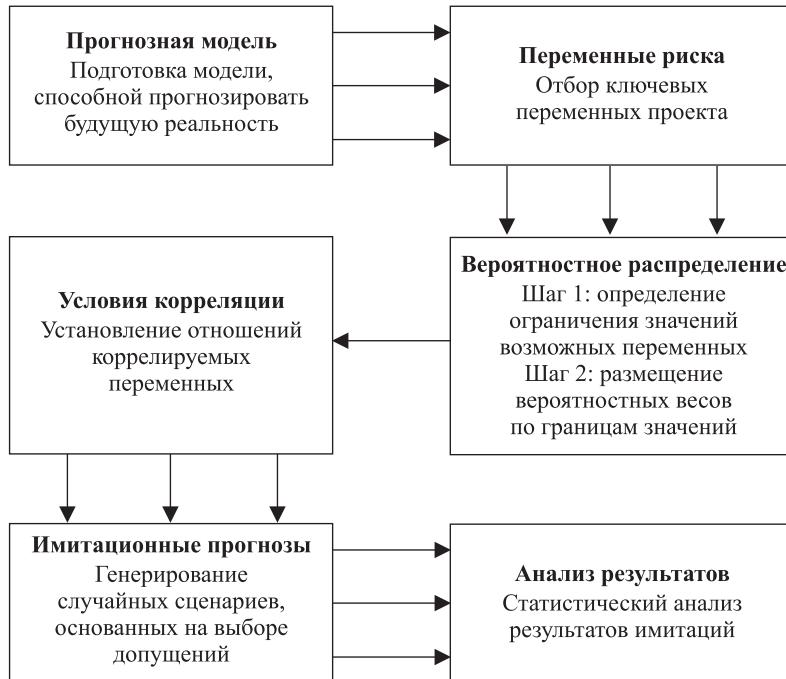


Рис. 2. Графическое представление метода Монте-Карло

Детально рассмотрим этапы получения оценки ИП на примере введения в эксплуатацию нефтегазового участка недр при моделировании двух факторов неопределенности:

1. *Прогнозная модель*. В качестве основной модели оценки эффективности ИП используется DCF и NPV выбирается в качестве результирующего показателя оценки.

2. *Переменные риска*. В качестве основных факторов неопределенности могут выделяться два: геологический (переменная модели – объем извлекаемых ресурсов) и экономический (переменная в модели – цена реализации товарной продукции). Объем извлекаемого сырья влияет на затраты.

3. *Вероятностное распределение*. На основе анализа проектов-аналогов и практики ведущих нефтегазовых компаний устанавливаются границы изменения выбранных в п. 2 переменных и допустимые распределения.

4. *Условия корреляции*. Построение выбранной в п. 1 модели: устанавливаются взаимозависимости между переменными и алгоритм расчета результирующего показателя (NPV в нашем случае).

5. *Имитационные прогнозы*. С помощью подходящего программного обеспечения (например, Risk-Master или EVIEWS) генерируется случайный сценарий реализации ИП: программа выбирает цену реализации и объем извлекаемой нефти из заданных распределений (две конкретные реализации двух случайных величин). На основе установленных связей рассчитываются значения зависимых переменных (например, операционных затрат). Результирующим показателем является NPV. С помощью большого количества подобного рода симуляций получаем множество возможных результатов NPV.

6. *Анализ результатов.* Производится статистический анализ полученных значений NPV : вероятность положительных/отрицательных значений, расчет статистик (среднее значение, минимум, максимум, дисперсия и т.д.), построение гистограммы и эмпирической функции распределения. На основе статистического анализа инвестор может сделать вывод о риске реализации ИП.

Для увеличения достоверности результатов анализа эффективности ИП (повышение точности расчетов) метод Монте-Карло требует проведения большого количества имитаций (порядка 10 000). Для проведения экспериментальных расчетов, результаты которых приведены в следующем разделе статьи, использовался эконометрический пакет EViews и авторская программа для моделирования.

Основные достоинства вероятного моделирования с помощью метода Монте-Карло:

- метод является простым для понимания;
- способен учесть большее количество факторов неопределенности по сравнению с сценарной модификацией DCF подхода (метод Гурвица) или вероятностным моделированием с помощью дерева решений;
- статистическим путем позволяет корректно определить риск реализации проекта.

Основные недостатки метода:

- требует задания законов распределений переменным параметрам модели, призванным учесть неопределенность. Ошибка в допущениях способна привести к искажению результирующих оценок и неэффективным управлением решениям на их основе. Таким образом, точность оценок в значительной степени зависит от качества исходных предположений;
- для возможности получения достаточного количества симуляций требуется специальное программное обеспечение и квалификация лица, ответственного за это.

5. *Метод реальных опционов*

Дальнейшее развитие концепции современной оценки активов, прежде всего, связано с применением теории опционов для оценки инвестиционных проектов (теория реальных опционов). Наработки исследователей в финансовой областях оказались весьма востребованными топ-менеджментом компаний. Согласно исследованию среди 4 000 управляющих ведущих компаний [12], около 27 % респондентов используют оценки методом реальных опционов для принятия ключевых инвестиционных решений постоянно или на регулярной основе.

С начала 1970-х гг. в финансовом мире начали развиваться контракты call и put, которые дают их владельцу право, но не обязанность продать или купить определенный актив при наступлении указанной даты или события по заранее определенной цене. С этого момента принято отсчитывать зарождение теории опционов в финансовой сфере. Впоследствии финансовая теория получила свое развитие и стала широко использоваться для оценки инвестиционных проектов в реальных секторах экономики. Фундаментальная работа в этой области принадлежит Dixit и Pindyck [11].

Стандартное предположение, сделанное в теории опционов: цены распределяются по логнормальному броуновскому движению. Эта модель

была предложена Black and Scholes в начале 1970-х гг. [11]. Экспериментальные исследования показали, что она хорошо аппроксимирует колебание цен на коротком промежутке времени. Если цены следуют стандартной модели Black and Scholes, то стартовая цена S удовлетворяет дифференциальному уравнению [11]:

$$dS_t = \sigma S_t dW_t + \mu S_t dt \quad (2)$$

или

$$d \ln S_t = \sigma dW_t + \mu dt, \quad (3)$$

где S_t – курс акций, W_t – броуновское движение, μ – отклонение курса акций, σ – их дисперсия. Для цен существуют и альтернативные модели. Они включают модели «mean reverting» и «jump models». В опционах выбор стохастической модели неявно определяет распределение, которое используется, чтобы моделировать параметры входа. Например, для Black and Scholes это логнормальное с дрейфом математического ожидания.

Для оценки стоимости call опциона применяется формула Black and Scholes:

$$C(S, t) = S \cdot N(d1) - K \cdot e^{-r \cdot t} \cdot N(d2), \quad (4)$$

$$d1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{K}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right) \cdot t}{\sigma \cdot \sqrt{t}}, \quad (5)$$

$$d2 = d1 - \sigma \cdot \sqrt{t}, \quad (6)$$

где $C(S, t)$ – ценность опциона; S – текущая стоимость базового актива; K – цена исполнения опциона; r – безрисковая процентная ставка, соответствующая сроку жизни опциона; t – срок жизни опциона; σ – стандартное отклонение доходности базового актива; $N(d)$ – кумулятивная вероятность функции нормального распределения.

Таким образом, ценность опциона тем выше, чем выше текущая стоимость базового актива (S), стандартное отклонение доходности базового актива (σ), безрисковая процентная ставка (r), дольше срок жизни опциона (t) и ниже цена исполнения (K).

Таким образом, главная особенность теории опционов применительно к оценке активов: источники неопределенности, связанные с активами, рассматриваются не с позиции возникновения проблем с точностью стоимостных оценок, а являются причиной, по которой опцион имеет ценность [11].

Применительно к углеводородным активам можно заключить [2]:

1) поток денежных средств, создаваемый оцениваемым активом, является зависимым от подтверждаемости запасов в процессе геологического-разведочных работ. Это важнейший источник неопределенности в период полного комплекса ГРР;

2) ценность является производной от ценности другого актива (например, мировой цены на нефть) на протяжении всего срока добычи полезных ископаемых, определяемого сроком отработки месторождения.

Одним из российских исследователей в области оценки углеводородов является Е.В. Мазурина. В статье «Оценка стоимости ресурсов углеводо-

родов в условиях высокой степени неопределенности» автор отмечает, что опцион на освоение природных ресурсов по своей сути является радужным (двуцветным) [6], т.е. опцион в значительной степени подвержен влиянию двух видов неопределенности, описанных выше. В этой связи применение обычной формулы Black and Scholes может привести к некорректным оценкам стоимости и, следовательно, неоптимальным управлением решениям и их последствиям. Е.В. Мазурина предлагает проводить оценку путем обоснования стоимости по двум опционам на базе разделения периода владения недрами на два периода: разведка и эксплуатация.

Этап разведки характеризуется значительным объемом инвестиций и несущественными объемами добытого сырья (предполагаем далее, что добыча не планируется вовсе). Таким образом, Е.В. Мазурина предлагает использовать формулу (4) со следующими модификациями [6]:

K – затраты на ГРР;

t – период проведения ГРР;

σ – стандартное отклонение коэффициентов подтверждаемости запасов по конкретному нефтегазовому району.

На эксплуатационном этапе используется также формула (4), но с другими параметрами:

K – затраты на эксплуатационное бурение, обустройство месторождения, строительство инфраструктуры и объектов транспорта углеводородов;

t – период полной отработки запасов или срок действия лицензии на добычу полезных ископаемых;

σ – стандартное отклонение мировых цен на нефть.

По лучшему из полученных результатов ценности двух опционов и определяется сегодняшняя стоимость участка недр.

Следует ожидать, что оценка проекта методом реальных опционов окажется выше той, что получена с помощью стандартного DCF метода. Главным объяснением этого результата является то, что согласно модели Black and Scholes инвестор рискует только частью своего капитала в объеме затрат на ГРР. При этом после проведения разведывательных работ инвестор получит достоверные данные для оценки объема извлекаемых запасов нефти и сможет принять соответствующее управление решение (продолжать, приостановить или завершить проект). Таким образом, ценность проекта увеличивается по объективным причинам [6].

Главная особенность метода реальных опционов – рассмотрение волатильности основных параметров инвестиционной модели в качестве потенциальных источников стоимости. Так, например, предполагаемый проект разработки нефтяного месторождения может оказаться неэффективным при текущих ценах на нефть, но в случае роста цен инвестирование станет целесообразным. Таким образом, приняв управление решение полностью отказаться от реализации проекта, инвестор упустит возможность получить прибыль из-за роста рыночных цен.

Важнейшими допущениями модели Black and Scholes являются следующие:

– текущая стоимость базового актива изменяется в соответствии с дифференциальным уравнением, характеризующим геометрическое броуновское движение;

- параметры не изменяются во времени;
- риски, связанные с изменениями параметров модели, являются экзогенными по своей природе.

Учитывая описанные выше допущения модели Black and Scholes, можно выделить следующие основные достоинства метода реальных опционов:

- возможность учесть максимальный эффект от реализации ИП;
- возможность учесть гибкость процесса разработки месторождения, благодаря формированию рациональной стратегии добычи.

Основные недостатки метода:

- большое количество допущений;
- требуется высокая квалификация лица, ответственного за расчеты, наличие определенного уровня финансово-экономической грамотности и опыта;
- результаты расчетов очень чувствительны к допущениям значений основных параметров модели. Ключевые параметры модели задаются менеджером, и в этом смысле полученные результаты и их интерпретация являются весьма субъективными.

Экспериментальные расчеты

С целью проверки теоретических положений, изложенных в данной работе, авторами были проведены экспериментальные расчеты по оценке целесообразности реализации ИП по добыче углеводородного сырья с использованием простого и модифицированного DCF методов, вероятностного моделирования (дерево решений, метод Монте-Карло) и метода реальных опционов. Участок недр, выбранный для проведения экспериментальных расчетов по оценке эффективности его разработки, обладает следующими характеристиками запасов и ресурсов нефти: С1 в размере 6,649 млн т, С2 – 9,976 млн т, С3 и Д1 в размере 20,4 и 12 млн т соответственно. Согласно рекомендациям по оценке нефтегазовых активов методики Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) и методики Международного общества инженеров-нефтяников (SPE) ставка дисконтирования в моделях установлена на уровне 10 %. В расчетах цена конечной продукции установлена на уровне 5500 руб. за тонну сырой нефти. Транспортировка нефти и дальнейшая судьба добываемого сырья (экспорт сырой нефти, переработка для российского рынка, переработка с целью экспорта) не анализировались. При анализе эффективности реализации ИП решалась задача по комплексному учету двух базовых факторов неопределенности:

- 1) геологического (вариация количества товарной продукции);
- 2) экономического (изменение цены на нефть в средне- и долгосрочной перспективе).

В качестве дополнительного фактора неопределенности анализировались последствия от делегирования принятия управленических решений от собственника к наемному менеджеру, приводящие к завышению капитальных затрат на реализацию ИП на 10 %. Риск проекта (вероятность получения отрицательного NPV) выбран в качестве результирующего показателя расчетов. Результаты анализа представлены в таблице.

Результаты экспериментальных расчетов оценки целесообразности реализации ИП по добыче углеводородного сырья с использованием различных моделей

Модель	Риск проекта		Комментарий
	Геологическая и экономическая неопределенность	Геологическая, экономическая и управлеченская неопределенность	
DCF	–	–	Применение затруднительно в силу высокой неопределенности исходных параметров объекта
Метод Гурвица	100 %*	100 %*	Невозможно комплексно учесть все три фактора неопределенности. Моделируется равная вероятность реализации оптимистичного, пессимистичного и базового сценариев
Дерево решений	83,75 %*	100 %*	Рассматриваемая модель исключает возможность комплексного учета трех факторов неопределенности из-за проблем с интерпретацией результатов
Метод Монте-Карло	60 %	81 %	Метод позволяет комплексно учесть все три фактора неопределенности. 10 000 имитаций проводились с помощью эконометрического пакета EVIEWS
Метод реальных опционов	0 %	0 %	Метод позволяет комплексно учесть все три фактора неопределенности. Высокая неопределенность параметров (извлекаемые запасы и цена товарной продукции) в методе реальных опционов повышает стоимость проекта. Увеличение же капитальных затрат (цена исполнения) негативным образом сказывается на стоимости опциона. Высокая оценка ценности ИП представляется завышенной и может быть по достоинству воспринята лишь инвестором, толерантным к риску. В общепринятом смысле методология не дает возможности оценить риск ИП

* Изменение цены реализации товарной продукции не учитывается.

Полученные нами результаты расчетов позволяют сделать вывод о необходимости использовать более сложные и комплексные модели оценки, чем простая DCF модель, при принятии взвешенных управлеченческих решений о целесообразности реализации ИП, характеризующихся высоким уровнем неопределенности исходных параметров. По результатам анализа можно заключить, что только метод Монте-Карло позволил комплексно учесть все три рассматриваемых фактора неопределенности и корректно оценить риск реализации ИП.

Игнорирование неопределенности и рисков способно привести к много-миллиардным убыткам инвесторов, ухудшению деловой репутации и потере рыночных позиций по сравнению с конкурентами. Создание и внедрение

эффективного риск-менеджмента, которые позволяют корректно учитывать сразу несколько факторов риска и неопределенности, а также их взаимное влияние на оценку ИП, должны стать приоритетной задачей для собственников и наемных менеджеров ведущих нефтегазовых компаний.

Литература

1. Ампилов Ю.П., Герт А.А. Экономическая геология. М.: Геоинформмарк, 2006. 406 с.
2. Андреев А.Ф., Зубарева В.Д., Саркисов А.С. Методические аспекты оценки инвестиционных проектов в нефтяной и газовой промышленности. М.: Полиграф, 1996. 200 с.
3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика. М.: Дело, 2002. 888 с.
4. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ. М.: ЮНИТИ, 1998. 202 с.
5. Герт А.А., Волкова К.Н., Немова О.Г., Супрунчик Н.А. Методика и практический опыт стоимостной оценки запасов и ресурсов нефти и газа. Новосибирск: Наука, 2007. 384 с.
6. Мазурина Е.В. Оценка стоимости ресурсов углеводородов в условиях высокой степени неопределенности // Нефтегазовая геология. Теория и практика. 2011. Т. 6, № 2. С. 7.
7. Мкртчян Г.М., Костылев А.О., Скопина Л.В. Эффект излишней самоуверенности менеджера как фактор неопределенности при оценке нефтегазовых инвестиционных проектов // Вестник НГУ: социально-экономические науки. 2013. Т. 13, вып. 3. С. 102–113.
8. Мкртчян Г.М., Морозов В.П., Скопина Л.В., Шубников Н.Е. Развитие доходных методов оценки эффективности разработки лицензионных участков с учетом неопределенности и рисков // Наука и образование. Якутск. 2012. № 3. С. 101–105.
9. Мкртчян Г.М., Рымаренко М.В., Скопина Л.В. Метод реальных опционов как эффективный инструмент экономической оценки запасов // Вестник НГУ. 2012. № 1. С. 69–81.
10. Назаров В.И., Калист Л.В. Риски в системе управленческих решений по выбору направлений и объектов освоения морских углеводородных ресурсов // Нефтегазовая геология. Теория и практика. 2007. Т. 2. С. 14.
11. Dixit Avinash K., Pindyck Robert S. Investment under uncertainty. Princeton University Press, 1994. 488 p.
12. Graham John R., Harvey Campbell R. The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field // JFE, 2001. 54 p.

Bibliography

1. Ampilov Ju.P., Gert A.A. Jekonomiceskaja geologija. M.: Geoinformmark, 2006. 406 p.
2. Andreev A.F., Zubareva V.D., Sarkisov A.S. Metodicheskie aspekty ocenki investicionnyh proektorov v neftjanoj i gazovoj promyshlennosti. M.: Poligraf, 1996. 200 p.
3. Vilenskij P.L., Livshic V.N., Smoljak S.A. Ocenka jeffektivnosti investicionnyh proektorov: Teorija i praktika. M.: Delo, 2002. 888 p.
4. Volkov I.M., Grachëva M.V. Proektnyj analiz. M.: JuNITI, 1998. 202 p.
5. Gert A.A., Volkova K.N., Nemova O.G., Suprunchik N.A. Metodika i prakticheskij opyt stoimostnoj ocenki zapasov i resursov nefti i gaza. Novosibirsk: Nauka, 2007. 384 p.
6. Mazurina E.V. Ocenka stoimosti resursov uglevodorodov v uslovijah vysokoj stepeni neopredelennosti // Neftegazovaja geologija. Teorija i praktika. 2011. T. 6, № 2. P. 7.

7. *Mkrtychyan G.M., Kostylev A.O., Skopina L.V.* Jeffekt izlishnej samouverennosti menedzhera kak faktor neopredelennosti pri ocenke neftegazovyh investicionnyh proektor // Vestnik NGU: social'no-jekonomicheskie nauki. 2013. T. 13, vyp. 3. P. 102–113.
8. *Mkrtychyan G.M., Morozov V.P., Skopina L.V., Shubnikov N.E.* Razvitiye dohodnyh metodov ocenki jeffektivnosti razrabotki licenzionnyh uchastkov s uchjotom neopredeljonnosti i riskov // Nauka i obrazovanie. Jakutsk. 2012. № 3. P. 101–105.
9. *Mkrtychyan G.M., Rymarenko M.V., Skopina L.V.* Metod real'nyh opcionov kak jeffektivnyj instrument jekonomiceskoy ocenki zapasov // Vestnik NGU. 2012. № 1. P. 69–81.
10. *Nazarov V.I., Kalist L.V.* Riski v sisteme upravlencheskikh reshenij po vyboru napravlenij i ob#ektorov osvoenija morskikh uglevodorochnyh resursov // Neftegazovaja geologija. Teoriya i praktika. 2007. T. 2. P. 14.
11. *Dixit Avinash K., Pindyck Robert S.* Investment under uncertainty. Princeton University Press, 1994. 488 p.
12. *Graham John R., Harvey Campbell R.* The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field // JFE, 2001. 54 p.

УДК 378+325.11

ВЛИЯНИЕ УРБАНИЗАЦИИ НА ДИФФЕРЕНЦИАЦИЮ СОЦИАЛЬНЫХ НОРМ ОТДАЧИ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

С.Д. Капелюк

Сибирский университет потребительской кооперации

E-mail: skapelyuk@bk.ru

A.В. Корицкий

Новосибирский государственный

архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

E-mail: Lidiak@bk.ru.

В статье рассматриваются факторы дифференциации социальных норм отдачи образования в России. Целью является выявление влияния урбанизации на величину социальных норм отдачи образования. На основе макроэкономического пространственного анализа с использованием официальных российских статистических данных установлено наличие повышенных социальных норм отдачи образования в городах-мегаполисах и регионах, включающих города-миллионники. По-видимому, данное явление связано с «расплескиванием» или «диффузией» знаний в крупных городах и экстерналиями образования. Можно сделать вывод, что расходы на образование дают наибольшую социальную отдачу в крупных городах и плотно заселенных регионах.

Ключевые слова: человеческий капитал, макроэкономический анализ, пространственный анализ, социальные нормы отдачи, экстерналии образования.

IMPACT OF URBANIZATION ON DIFFERENTIATION OF SOCIAL RETURN RATES OF EDUCATION IN RUSSIA

S.D. Kapelyuk

Siberian University of Consumer Cooperation

E-mail: skapelyuk@bk.ru

A.V. Koritskiy

Novosibirsk State University

of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin)

E-mail: Lidiak@bk.ru

The article considers the factors of differentiation of social return rates of education in Russia. The aim is the identification of the impact of urbanization on the value of social return rates of education. The existence of excessive social return rates of education in metropolitan cities and regions with million cities is established on the basis of macroeconomic dimensional analysis using the official Russian statistical data. It appears that this fact is connected with «plashing» or «diffusion» of knowledge in major cities and externalities of education. It may be concluded that education expenditures provide the biggest social return in major cities and thickly settled regions.

Key words: human capital, macroeconomic analysis, dimensional analysis, social return rates, externalities of education.

Введение

Значительная межрегиональная и внутрирегиональная дифференциация доходов и потребления населения – одна из наиболее острых проблем социально-экономического развития России. Выявление наиболее значимых факторов дифференциации имеет важнейшее значение для определения приоритетных направлений государственной политики по сокращению дифференциации. Одним из основных факторов, определяющих дифференциацию, как показали многочисленные исследования зарубежных ученых, выступает человеческий капитал. Более урбанизированные регионы развитых стран отличаются как более высоким уровнем образования населения, так и более высокими значениями частной нормы отдачи образования. Различия в нормах отдачи по линии «город–село» в России мало изучены, но имеющиеся данные показывают, что в отличие от развитых стран величина частной нормы отдачи от образования в сельских населенных пунктах превышает, причем значительно, аналогичный показатель в крупных городах [8, с. 340].

Подчеркнем, что частная норма отдачи, оцениваемая на основе уравнения заработной платы Минцера, характеризует выгоды от образования для конкретного работника. Индивидуальные заработки образованных работников не отражают экстерналии образования, которые распространяются на других членов общества. Более точную оценку влияния человеческого капитала на дифференциацию доходов можно получить на основе оценки социальной нормы отдачи образования, включающей общественные выгоды от образования.

В данной работе проведен анализ влияния урбанизации на социальную норму отдачи образования в российских регионах. Сравнение социальных норм отдачи в регионах, различающихся по уровню урбанизации, позволяет оценить эффективность инвестиций в человеческий капитал для различных социальных групп населения, что в свою очередь имеет практическое значение для разработки приоритетов государственной политики в области образования. Актуальность исследования обусловлена тем, что в условиях формирования инновационной экономики особое значение приобретают проблемы совершенствования образования в России, и в частности, высшего образования. Поэтому возникает необходимость дополнительных исследований влияния урбанизации на величину частных и социальных норм отдачи образования в России. В данной работе мы попытались провести макроэкономический анализ влияния мегаполисов (Москвы и Санкт-Петербурга), а также городов-миллионников, на социальную норму отдачи образования, с помощью введения в пространственные регрессионные уравнения соответствующих фиктивных переменных.

1. Обзор литературы по микроэкономическим оценкам норм отдачи образования

В развитых странах экономическое обоснование народнохозяйственной значимости образования производится с помощью расчетов частных и социальных норм отдачи образования. Такие расчеты проводятся на

микро- и макроэкономических уровнях и дают существенно различающиеся результаты для разных стран. Более высокие оценки частных норм отдачи образования получаются для менее развитых стран и в более урбанизированных регионах развитых стран. Наиболее интересным примером расчета частной нормы отдачи образования в России является исследование большой группы авторов, которые рассматривают факторы дифференциации заработной платы (месячных заработков и часовых ставок) по уровню образования, стажу, возрасту и профессиональному статусу в 2005 г. [1]. Частная отдача высшего образования составила около 82 % (по сравнению со средним общим образованием), т.е. примерно 16 % на год образования [1, с. 68]. Расчеты социальной нормы отдачи образования, проведенные для России большой группой авторов под руководством В.Е. Гимпельсона и Р.И. Капелюшникова с учетом бюджетных расходов на образование, но без учета общественных выгод от него, дали, соответственно, для мужчин и женщин 16,4 и 10,4 % в 1995 г. и 6,7 и 8,8 % в 2005 г., с тенденцией к снижению на протяжении 1995–2005 гг. [2]. Анализ динамики частных норм отдачи от образования, проведенный Р.И. Капелюшниковым за период 1995–2010 гг. по данным РМЭЗ, показал значительный их рост с 1995 по 2000 г. с 4–5 % в 1995 г. до 8–9 % в 2000 г. с последующей стабилизацией на уровне 7–9 % в среднем, с несколько более высокими значениями для женщин (на 2–3 %) по сравнению с мужчинами [5, с. 130].

В коллективной монографии «Российский работник: образование, профессия, квалификация» под ред. В.Е. Гимпельсона и Р.И. Капелюшникова в гл. 3 отмечается наличие межрегиональных различий в отдаче от высшего образования в России: более высокий уровень отдачи высшего образования в мало населенных регионах с неблагоприятными условиями жизни [3, рис. П3-1, П3-2, П3-3, с. 230–232]. По мнению авторов данного исследования, существуют значительные межрегиональные различия в «премиях» за высшее образование, которые объясняются ими на основе теории компенсирующих различий, т.е. тем, что работники получают компенсацию в заработной плате за проживание в регионах или городах с относительно менее благоприятными характеристиками [3, с. 212–215].

Эти данные вступают в противоречие с результатами зарубежных исследований, в которых отмечаются более высокие частные нормы отдачи образования в городах, чем в сельской местности. Отметим, что анализу различий в отдаче человеческого капитала в городской и сельской местности посвящено значительное число работ зарубежных ученых. Влияние урбанизации на отдачу от образования в последние десятилетия привлекает повышенное внимание исследователей, поскольку и образование, и урбанизация считаются важнейшими детерминантами экономического роста. Как следствие, подавляющее большинство подобных исследований проводится на материалах развивающихся стран. Краткий обзор результатов некоторых исследований представлен в табл. 1, в которую включены только результаты исследований с оценками, репрезентативными на национальном уровне, т.е. в обзор не включены работы, выполненные на материалах отдельных регионов.

Оценка частной нормы отдачи практически во всех исследованиях проводится на основе первичных микроданных выборочных обследований, т.е.

Таблица 1

Исследования частной нормы отдачи человеческого капитала в зарубежных странах

Страна	Авторы, год работы	Период исследования	Данные	Метод анализа	Результаты
1	2	3	4	5	6
<i>Отдача выше в городской местности</i>					
США	Goetz, Rupasingha, 2004	2000	Агрегированные данные по муниципальным образованиям (округам)	Регрессия с коррекцией на пространственные эффекты и лаговыми значениями всех независимых переменных (1990 г.)	Отдача от образования в городской местности значительно выше, чем в сельской
Китай	Luo, Zhu, 2008	2004	Микроданные национального обследования	Метод наименьших квадратов	Отдача от дополнительного года обучения – 8,6 % в городской местности, 6,5% в сельской
Тайланд	Warunsiri, McNown, 2010	1986–2005	Микроданные национальных обследований (третий квартал каждого года)	Анализ псевдопанельных данных	Отдача от дополнительного года обучения – 18,9 % в городской местности, 14,2 % в сельской
Египет	Nugent, Saleh, 2009	2006	Микроданные национального обследования (для мужчин)	Метод наименьших квадратов	Отдача от дополнительного года обучения – 3,5 % в городской местности, 2,3 % в сельской
Кения	Kimenyi et al., 2006	1994	Микроданные национального обследования	Метод наименьших квадратов	Отдача в сельской местности ниже
Гаити	Verner, 2008	2001	Микроданные национального обследования (в разрезе по группам с различным уровнем дохода)	Квантильная регрессия	Отдача в сельской местности ниже почти во всех группах
Бангладеш	Asadullah, 2006	1999–2000	Микроданные национального обследования	Регрессия с коррекцией на смещение выборки	Отдача от дополнительного года обучения – 8,1 % в городской местности, 5,7 % в сельской
Развивающиеся страны	Orazem et al., 2008	Не указаны	Микроданные 63 обследований домашних хозяйств из 42 стран (в разрезе по группам с различным уровнем дохода)	Метод наименьших квадратов	Средняя отдача от дополнительного года обучения – 8,3 % в городской местности, 7,5 % в сельской. Во всех группах по уровню дохода отдача выше в городской местности, за исключением группы с самыми высокими доходами

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
<i>Отдача выше в сельской местности</i>					
Румыния	Paternostro, Sahn, 1999	1994	Микроданные национального обследования (отдельно для мужчин и женщин)	Регрессия с коррекцией на смещение выборки	Отдача в сельской местности выше для обоих полов, для начального, среднего и высшего образования
<i>Другие результаты</i>					
Индия	Duraisamy, 2002	1993–1994	Микроданные национального обследования	Метод наименьших квадратов с коррекцией на смещение выборки	Для начального и среднего образования отдача выше в сельской местности, для высшего – в городской (8,2, 20,1, 12,3 % от дополнительного года на селе, 6,3, 16,2, 13,2 % в городе для начального, среднего и высшего соответственно)
Индия	Agrawal, 2011	2005	Микроданные национального обследования (в разрезе по группам с различным уровнем дохода)	Метод наименьших квадратов с коррекцией на смещение выборки, квантильная регрессия	Отдача для начального и среднего выше в городской местности, для высшего – в сельской. Отдача в сельской местности ниже во всех группах по уровню дохода, за исключением группы с самыми высокими доходами
Мексика	Haisken-DeNew, Michaelson, 2011	2005	Микроданные национального обследования	Метод наименьших квадратов с коррекцией на смещение выборки	Отдача от дополнительного года обучения (для высшего образования) – 26,2 % в городской местности, 17,8 % в сельской. Однако при добавлении перекрестной дамми ее коэффициент статистически незначим
Замбия	Nielsen, Westergard-Nielsen, 1998	1993	Микроданные национального обследования (отдельно для мужчин и женщин)	Метод наименьших квадратов, система одновременных уравнений	Для начального образования отдача наблюдается только в сельской местности, для среднего образования – в городской

единицами наблюдения выступают отдельные индивиды. В качестве зависимой переменной в большинстве работ используется заработка платы, в редких случаях – денежный доход. Как правило, для оценки нормы отдачи используется уравнение Дж. Минцера, однако в ряде работ используются более сложные модели. В некоторых работах в качестве независимой переменной используется общее число лет обучения, в других – оцениваются отдельно эффекты от начального, среднего и высшего образования. В ряде работ анализируется вся выборка, в других параметры модели оцениваются отдельно для мужчин и женщин, а также для групп населения с различным уровнем дохода (по процентным группам).

Использование данных выборочных обследований сопряжено с рядом проблем, например, лица с высокими доходами зачастую склоняются от участия в обследованиях, что приводит к смещению выборки. Для решения данной проблемы во многих работах проводится корректировка базовой модели Минцера.

Анализ результатов исследований выявил, что в большинстве случаев частная норма отдачи от образования в городах выше, чем в сельской местности. В частности, это выявлено для таких стран как США [25], Китай [34], Тайланд [46], Египет [36], Кения [31], Гаити [45], Бангладеш [11]. Противоположная ситуация наблюдается в Румынии [38]. Авторы исследования величины частной нормы отдачи в Румынии С. Патерностро и Д. Сан объясняют более высокую отдачу для сельчан, главным образом, дискриминацией малообразованных работников на сельском рынке труда.

По таким странам, как Индия [10, 23], Мексика [26], Замбия [35], однозначные выводы сформулировать трудно. Для отдельных групп сельских работников наблюдается более высокая норма отдачи, для других – низкая.

Наибольший интерес представляет работа американских исследователей П. Оразема, П. Глевве и сотрудника Всемирного банка Х. Патриоса [37]. Сотрудники Всемирного банка имеют доступ к первичным данным обследований домохозяйств многих стран. Данная работа выполнена на материалах 63 обследований из 42 стран. К сожалению, исследователи не упоминают, какие именно страны вошли в выборку и в какие годы проводились обследования. В среднем величина отдачи от образования для горожан превышает соответствующую величину для сельского населения. В статье также отмечается, что примерно 2/3 стран из их выборки имеют более высокую отдачу от образования в городах (хотя разница не очень значительна).

Существуют определенные закономерности при группировке населения по уровню дохода. В странах, по которым представлены результаты подобной группировки, наблюдается более высокая норма отдачи для сельских жителей при сравнении групп с наиболее высокими доходами (верхняя 10%-я, 20%-я или 25%-я группа населения). В остальных группах отдача выше у жителей городов.

Обзор основных работ по различиям в отдаче от образования позволил выявить «узкие места» в данной области исследований. Во-первых, внимание исследователей сконцентрировано на частной отдаче от образования, в то время как роль образования в ускорении экономического роста следует в первую очередь оценивать исходя из социальной отдачи. Оценки отдачи

от образования, полученные на основе функции индивидуальной заработной платы работника, не могут дать представления о социальной отдаче, поскольку не учитывают образовательные экстерналии. Поэтому оценки частной нормы должны рассматриваться как нижняя граница социальных выгод от образования.

Во-вторых, в большинстве исследований соответствующие уравнения регрессии для горожан и жителей сельской местности оценивались отдельно. Сравнения норм отдачи проводились на основе коэффициентов при переменной, характеризующей человеческий капитал. Недостаток данного подхода можно продемонстрировать на примере работы ученых Дж. Хайскен-Де Нью и М. Микаэльсена, использующих для оценки различий в отдаче в Мексике модель с перекрестным взаимодействием переменных человеческого капитала и урбанизации. Сначала в данной статье модель оценивается отдельно для городских и сельских жителей без перекрестной переменной. Для проживающих в городской местности отдача от дополнительного года обучения в системе высшего образования составляет 26,2 %, проживающих в сельской – 17,8 %, т.е. разница в отдаче весьма значительна. Однако при оценивании модели, объединившей обе категории жителей, коэффициент при перекрестной переменной оказался статистически незначимым [26].

2. Основные подходы к макроэкономическому оцениванию норм отдачи образования

В анализе влияния образования на темпы и уровни экономического развития развитых и развивающихся стран используются два существенно различающихся подхода: расширенный неоклассический подход и «новая теория роста». Эмпирические оценки изменения ВВП при увеличении запаса человеческого капитала дают примерно одинаковые по порядку величины в обоих подходах. Отмечается, что влияние приростов различных уровней образования зависит от уровня экономического развития стран, причем для развитых стран (членов ОЭСР) критически важным для роста является развитие высшего (третичного) образования. Выявлено также, что образование дает дополнительные косвенные выгоды, в частности, стимулируя инвестиции в физический капитал, собственное технологическое развитие страны и адаптацию разработанных в других странах технологий. Имеются также доказательства, что для экономического роста имеет значение все: тип, качество и эффективность образования, причем распределение ресурсов по разным уровням образования не только прямо влияет на экономический рост, но также увеличивает влияние образования на рост [12–14].

В первом используется расширенная неоклассическая схема производственной функции, в которую включен дополнительный фактор производства – человеческий капитал. Поскольку он, как и доходы, оценен на макроэкономическом уровне, это позволяет включить в расчет экстерналии человеческого капитала. Например, И. Бенхабиб и М. Шпигель оценили запас человеческого капитала и эмпирически проверили расширенную модель Солоу-Свана без использования предположения о стабильном состоянии экономики [14].

В другом случае с позиций эндогенного роста («новой теории роста») предполагается, что должно существовать дополнительное влияние человеческого капитала на экономическое развитие, помимо его непосредственного влияния на уровень выпуска и доходов. Данный подход базируется на представлении, что высокий темп инноваций возможен только в экономике, богатой человеческим капиталом. Рост уровня человеческого капитала, по мнению Б. Сианеза и И. Риинена, оказывает положительное влияние на темп роста производительности труда, кроме того, факторы, вызывающие эндогенный рост (в особенности технологические изменения), непосредственно связаны с запасом человеческого капитала [43, р. 5].

Возникают не только прямые, но и косвенные (внешние) эффекты (или экстерналии образования), так как выгоды от приобретаемого в индивидуальном порядке образования могут «переливаться» к другим людям: в промышленности, в городе, в регионе и стране в целом. Возникает социальная отдача образования на макроуровне, отличная от частной, существование и значительные масштабы которой дают экономическое обоснование для общественной поддержки образования. Можно предположить, вслед за Е. Ханушеком и Д. Кимко, а также И. Темплом, П. Кленоу и А. Родригезом-Клерэ, что чем выше социальная норма отдачи образования по сравнению с частной, тем более эффективными являются общественные расходы на образование [29, 32, 44].

Как отмечают Дж. Псачаропулос и Х. Патринос, частная норма отдачи образования обычно выше, чем социальная норма отдачи, если последняя определяется на основе оценок частных выгод и общих (частных и общественных) затрат [39, р. 1]; см. также А. де ла Фуэнте и А. Чикконе [22, р. 3–4]. В последние десятилетия появились работы, в которых расчет социальных норм отдачи образования проводится на основе макроэкономических исследований, использующих данные о средних доходах и образовательных достижениях населения ряда стран (или регионов), а не переписей населения или социологических опросов. Данный подход дает более высокие социальные нормы отдачи образования, так как позволяет учесть экстернальные выгоды от образования, получаемые обществом в целом. Примерами могут служить работы Р. Холла и Ч. Джонса [27] и Ф. Каселли [19].

Понятие образовательных экстерналий широко обсуждается в западной экономической литературе. Выгоды от индивидуально приобретаемого образования не могут быть ограничены уровнем индивидуума, но легко «переливаются» к другим, нарастаая на высокоагрегированных уровнях, особенно на макроэкономическом. Эти представления отличаются от традиционного неоклассического подхода и опираются на предположение о существенной роли, которую образовательные экстерналии играют в экономическом росте. Каналами для их возникновения и распространения являются положительное влияние образованных работников на производительность их менее образованных коллег или «соседей», а также «переливы» выгод от технического прогресса и накопления знаний от одних экономических субъектов к другим внутри фирм, городов, регионов и стран, а также между ними.

Внешние социальные последствия индивидуальных инвестиций в человеческий капитал формируют косвенные экономические выгоды. Как

было показано Б. Сианези и И. Риненом, большее образование населения связано с лучшим здоровьем, лучшим отцовством и материнством, более низкой преступностью, лучшим природным окружением, широким политическим и общественным сотрудничеством, большей социальной сплоченностью, каждое из которых, в свою очередь, имеет положительные обратные связи с экономическим ростом [43, р. 5–6]. Существование положительных для всей экономики образовательных переливов (не берущихся в расчет при принятии индивидуальных решений об инвестициях в образование) является важным экономическим обоснованием для общественного финансирования образования.

Насколько значительно влияние образовательных экстерналий на экономический рост? Оценка их влияния в США представлена в недавнем исследовании С.М. Чоу [20, р. 33]. По его расчетам, социальная норма отдачи образования составляет 9 %, в то время как частная норма отдачи – 6,6 %, т.е. экстернальные выгоды от образования в США значительны [20, р. 33].

В научной литературе выделяют две основные причины ускоренного экономического роста в городах: объективно возникающая внешняя экономия на масштабах производства, как считает П. Ромер [42], и внешние эффекты, связанные с «расплескиванием» знаний, как считает Р. Лукас [33], которые увеличивают отдачу частных инвестиций в человеческий капитал и порождают экономический рост. Как отмечают Д. Блэк и В. Хендerson, с тех пор как А. Маршалл высказал мысль, что города обеспечивают тесное соседство и интенсивные контакты людей, генерирующие локальные переливы информации, экономия от масштаба производства стала ключевым понятием в теории урбанизации [15, р. 253].

Роль «разбрзгивания» знаний в городах находится в центре внимания эмпирических исследований, которые показывают, что уровень местного среднего человеческого капитала влияет на индивидуальные заработки, как это показал И. Раух [41].

Естественно предположить, что существует связь среднего уровня образования с объемами производства и уровнями потребления населения регионов России. Для выявления такой связи воспользуемся расширенной неоклассической моделью, т.е. включим в производственную функцию Кобба–Дугласа дополнительную независимую переменную, характеризующую уровень накопления человеческого капитала – средний уровень образования занятого в экономике регионов населения. Такая форма зависимости используется в работах Р. Холла и Ч. Джонса [27] и Ф. Каселли [19], применявших данные о средних доходах и образовательных достижениях населения ряда стран (или регионов). Аналогичную функцию с экспоненциальной зависимостью от человеческого капитала использовали М. Билс и П. Кленов [16].

3. Описание модели и результатов эмпирической проверки влияния урбанизации на отдачу человеческого капитала в России

Попытаемся проверить наличие дифференциации норм отдачи образования в экономике России на основе макроэкономического исследования социальных норм отдачи образования на базе статистических данных Росстата за период 1999–2010 гг.

Используемая для макроэкономического анализа модель описывается расширенной производственной функцией (1).

$$y_i = A k_i^\alpha \exp(\gamma h_i + b_1 d_1 h_i + b_2 d_2 h_i), \quad (1)$$

где y_i – доходы (или потребительские расходы) в расчете на одного занятого в экономике i -го региона; A – константа, характеризующая общую факторную производительность; k_i – фондооруженность труда одного занятого в экономике i -го региона; h_i – переменная, характеризующая человеческий капитал (средняя продолжительность образования одного занятого в экономике i -го региона).

Для учета различий в масштабах экономики регионов России используется «взвешенная» регрессия, что повышает качество расчетов и позволяет уточнить оценки, а также получить некоторые новые результаты. В качестве «весов» используется переменная «доходы населения регионов», что позволяет «усреднить» коэффициенты регрессии в расчете на единицу эффективного труда. При расчете социальной нормы отдачи образования используются зависимые переменные «доходы населения в расчете на одного занятого» в экономике регионов и «денежные потребительские расходы и сбережения населения в расчете на одного занятого» с 2000 по 2010 г., а также независимые переменные: средняя продолжительность образования (h) одного занятого в экономике региона и фондооруженность труда (k). Коэффициент γ при переменной h характеризует социальную норму отдачи от образования.

Для учета специфических особенностей российских регионов, которые могут существенно различаться по степени урбанизации и другим характеристикам, дополнительно введены две «перекрестные» фиктивные переменные:

d_1 – фиктивная переменная, характеризующая особенности экономики городов-мегаполисов (для Москвы и Санкт-Петербурга она равна 1, и 0 – для всех прочих);

d_2 – фиктивная переменная, характеризующая особенности экономики регионов, включающих крупные индустриальные и научные центры – города миллионеры (регионы, включающие Ростов-на-Дону, Уфу, Пермь, Нижний Новгород, Казань, Самару, Волгоград, Челябинск, Екатеринбург, Омск, Новосибирск, имеют ее равной 1, и 0 для всех прочих).

«Перекрестные дамми», т.е. переменные, полученные перемножением среднего уровня образования населения, занятого в экономике региона, на фиктивную переменную, характеризующую степень урбанизации региона, позволяют выявить прирост (или уменьшение) уровня социальной нормы отдачи за счет эффектов урбанизации.

Если коэффициент регрессии при перекрестной дамми положителен и статистически значим, урбанизация увеличивает социальную норму отдачи.

Соответствующее уравнение регрессии имеет вид:

$$\ln y_i = \ln A + \alpha \ln k_i + \gamma h_i + b_1 d_1 h_i + b_2 d_2 h_i + \varepsilon_i. \quad (2)$$

Результаты расчетов коэффициентов регрессионного уравнения приведены в табл. 2 и 3.

Таблица 2

Взаимосвязь доходов в расчете на одного занятого с уровнем образования, с фондовооруженностью труда, уровнем образования и урбанизацией в 1999–2010 гг.

Показатели регрессии	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Конст. ln A	-5,008	0,427	0,651	0,542	2,188	3,650**	2,605*	3,226*	-3,761**	4,064*	7,237*	3,545*
Ст. опио.	1,569	1,065	1,220	1,180	1,347	1,556	0,987	1,121	1,538	1,175	0,400	1,061
t-стат.	-3,192	0,401	0,534	0,459	1,624	2,345	2,640	2,878	-2,446	3,459	18,079	3,341
Значим.	0,002	0,689	0,595	0,648	0,108	0,021	0,010	0,005	0,017	0,001	0,000	0,001
Коэф. ln α (B)	0,996*	0,895**	0,560*	0,421*	0,498*	0,470*	0,381*	0,423*	0,865*	0,322*	0,383*	0,226*
Ст. опио.	0,082	0,061	0,040	0,043	0,044	0,041	0,031	0,031	0,090	0,034	0,035	0,033
Beta	0,431*	0,540	0,585*	0,439*	0,453*	0,441*	0,464*	0,465*	0,421*	0,609*	0,646*	0,382*
t-стат.	10,74	14,62	13,97	9,687	11,432	11,529	12,357	13,866	9,637	9,565	10,903	6,951
Значим.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Коэф. γ (B)	0,6662*	0,231**	0,379*	0,460*	0,306*	0,412*	0,371*	0,285*	0,552*	0,305*	0,036**	0,413*
Ст. опио.	0,134	0,091	0,101	0,098	0,114	0,130	0,082	0,092	0,131	0,097	0,017	0,087
Beta	0,619*	0,260*	0,417*	0,457*	0,274*	0,375*	0,451*	0,291*	0,497*	0,459*	0,126**	0,581*
t-стат.	4,034	2,578	3,741	4,677	2,693	3,170	4,504	3,118	4,215	3,130	2,067	4,723
Значим.	0,000	0,012	0,000	0,000	0,009	0,002	0,000	0,003	0,000	0,002	0,042	0,000
Коэф. $b_1 B$	0,028***	0,062**	0,031*	0,039*	0,050*	0,039*	0,025*	0,042*	0,039*	-0,002	0,028*	0,006
Ст. опио.	0,013	0,010	0,010	0,009	0,009	0,010	0,007	0,007	0,012	0,008	0,004	0,007
Beta	0,279*	0,626*	0,359*	0,429*	0,545*	0,454*	0,326*	0,513*	0,402*	-0,037	0,451*	0,097
t-стат.	2,195	6,081	3,175	4,404	5,492	3,910	3,370	5,602	3,364	-0,276	6,806	0,838
Значим.	0,031	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,001	0,784	0,000	0,405
Коэф. $b_2 B$	0,007	0,006	0,002	0,009***	0,010**	0,010*	0,011*	0,012*	0,007	0,004	0,008**	0,004
Ст. опио.	0,005	0,004	0,005	0,004	0,004	0,004	0,003	0,003	0,005	0,003	0,003	0,003
Beta	0,061	0,051	0,016	0,086***	0,095***	0,097*	0,122*	0,124*	0,061	0,070	0,118**	0,058
t-стат.	1,548	1,418	0,398	1,942	2,519	2,694	3,429	3,703	1,487	1,340	2,377	1,230
Значим.	0,125	0,160	0,692	0,056	0,014	0,009	0,001	0,000	0,141	0,184	0,020	0,222
Коэф. дет-ции	0,89	0,906	0,877	0,861	0,898	0,906	0,909	0,920	0,883	0,810	0,833	0,843
F	167,8	200,14	147,37	128,03	182,26	199,58	205,8	235,65	149,74	82,28	95,79	103,4
P – уров.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кол. рег-ов	88	88	88	88	88	88	87	87	84	82	82	82

Примечание. Здесь и в табл. 3 и 4: * – параметр имеет 1%-ю значимость; ** – параметр имеет 5%-ю значимость; *** – параметр имеет 10%-ю значимость.

Таблица 3

Взаимосвязь расходов в расчете на одного занятого с уровнем образования, с фондовооруженностью труда, уровнем образования и урбанизацией в 1999–2010 гг.

Показатели регрессии	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Конст. ln <i>A</i>	-7,051*	-0,584	-1,554	0,309	0,953	-0,200	1,115	1,398	-5,163*	4,512*	7,601*	3,824*
Ст. ошиб.	1,669	1,205	1,413	1,251	1,525	1,780	1,462	1,210	1,663	1,466	0,486	1,339
<i>t</i> -стат.	-4,226	-0,484	-1,100	0,247	0,625	-0,112	0,763	1,156	-3,105	3,078	15,644	2,856
Знчим.	0,000	0,629	0,275	0,806	0,534	0,911	0,448	0,251	0,003	0,003	0,000	0,006
Коэф. α (<i>B</i>)	0,553*	0,608*	0,374*	0,280*	0,348*	0,336*	0,303*	0,281*	0,518*	0,249*	0,296*	0,152*
Ст. ошиб.	0,088	0,069	0,047	0,046	0,049	0,047	0,040	0,038	0,097	0,042	0,043	0,041
Beta	0,230*	0,324*	0,318*	0,262*	0,296*	0,304*	0,333*	0,344*	0,216*	0,442*	0,506	0,256
<i>t</i> -стат.	6,302	8,778	7,994	6,091	7,014	7,211	7,618	7,444	5,334	5,921	6,954	3,712
Знчим.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Коэф. γ (<i>B</i>)	0,961*	0,431*	0,625*	0,535*	0,472*	0,582*	0,482*	0,485*	0,796*	0,292*	0,024	0,402*
Ст. ошиб.	0,143	0,103	0,117	0,104	0,129	0,149	0,119	0,101	0,143	0,122	0,021	0,110
Beta	0,770*	0,422**	0,559*	0,475*	0,397*	0,509*	0,491*	0,591*	0,614*	0,399*	0,084	0,561*
<i>t</i> -стат.	6,729	4,188	5,342	5,136	3,663	3,905	4,041	4,802	5,624	2,320	1,121	3,643
Знчим.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,023	0,266	0,000
Коэф. $b_1 B$	0,025***	0,063**	0,043*	0,051*	0,049*	0,035*	0,030*	0,019**	0,042*	0,012	0,035*	0,012
Ст. ошиб.	0,013	0,012	0,011	0,009	0,010	0,012	0,010	0,009	0,013	0,010	0,005	0,009
Beta	0,216*	0,558*	0,405*	0,503*	0,507*	0,386*	0,369*	0,248**	0,371*	0,196	0,558*	0,186
<i>t</i> -стат.	1,869	5,418	3,836	5,446	4,802	3,017	3,100	2,084	3,351	1,245	6,856	1,277
Знчим.	0,065	0,000	0,000	0,000	0,000	0,003	0,003	0,040	0,001	0,217	0,000	0,205
Коэф. $b_2 B$	0,019*	0,016*	0,018*	0,015*	0,013*	0,016*	0,016*	0,018*	0,011*	0,014*	0,009**	
Ст. ошиб.	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,047	0,004	0,005	0,004	0,004	0,004	
Beta	0,132*	0,113*	0,148*	0,149*	0,130*	0,304*	0,169*	0,185*	0,132*	0,167*	0,204*	0,131**
<i>t</i> -стат.	3,685	3,137	3,795	3,559	3,248	7,211	3,903	4,216	3,451	2,731	3,337	2,209
Знчим.	0,000	0,002	0,000	0,001	0,002	0,000	0,000	0,000	0,001	0,008	0,001	0,030
Коэф. дет-ции	0,909	0,906	0,891	0,875	0,884	0,886	0,864	0,863	0,900	0,740	0,747	0,754
<i>F</i>	206,49	199,74	169,6	144,67	158,24	161,03	130,77	128,97	177,58	54,74	56,98	59,06
<i>P</i> – уров.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кол. рег-ов	88	88	88	88	88	88	88	87	84	82	82	82

Коэффициенты детерминации в табл. 2 довольно высоки, они колеблются от 0,8 до 0,9. Подавляющее большинство коэффициентов при независимых переменных статистически значимы на 1%-м уровне. Наблюдается значительное снижение коэффициентов эластичности доходов в расчете на одного занятого по фондооруженности труда (α) – за десятилетний период практически в четыре раза. Снизилась и социальная норма отдачи образования (коэффициент γ), примерно в полтора раза за десять лет, с резким падением в десять раз в кризис 2009 г. Использование фиктивных переменных позволило выявить, что в более урбанизированных регионах социальная норма отдачи выше.

Отражающий «премию» за «столичность» коэффициент при первой «перекрестной дамме» для Москвы и Санкт-Петербурга (b_1) был статистически значим на 1%-м уровне и положителен с 1999 по 2007 г., колеблясь на уровне 4–5 %, и оказался статистически незначим для 2008 и 2010 гг. «Премия» для регионов с городами-миллионниками значительно ниже, на уровне 1 %, и этот коэффициент (b_2) статистически значим только для периода 2002–2006 гг.

То есть социальная норма отдачи оказалась несколько выше в городах-мегаполисах практически для всех лет рассматриваемого периода, за исключением двух лет в его конце, и практически статистически незначительной для регионов с городами-миллионниками.

Аналогичные результаты дают расчеты по другой зависимой переменной, «потребительские расходы и сбережения населения» в расчете на одного занятого в экономике региона. Как представляется, расчеты по данной переменной не только позволяют проконтролировать влияние городских агломераций на величины социальных норм отдачи образования, рассчитанные по переменной «доходы в расчете на одного занятого», но и дают более объективные оценки этих норм. Дело в том, что сами зависимые переменные как статистические показатели включают в себя случайные и систематические ошибки. Поскольку в России значительная часть доходов населения скрыта от учета и налогообложения, то, как можно предположить, показатель «потребительские расходы и сбережения населения» является более точной переменной, характеризующей уровень экономического развития регионов. Следовательно, и социальные нормы отдачи образования, рассчитанные по данной переменной, являются более точными. Результаты расчета параметров регрессионного уравнения с использованием этой переменной, приведенные в табл. 3, подтверждают результаты, приведенные в табл. 2. Коэффициенты эластичности потребительских расходов населения по фондооруженности труда также имеют тенденцию к снижению, они снизились в 3–4 раза за 12-летний период. Социальная норма отдачи образования также снизилась примерно в два раза за тот же период.

Премия за «столичность», т.е. прибавка к социальной норме отдачи в городах-мегаполисах, положительна и статистически значима в подавляющем большинстве лет рассматриваемого периода. Она колеблется от 2 до 6 % и становится статистически незначимой для 2008 и 2010 гг., так же, как и в предыдущем случае. Что самое интересное, «прибавка» к социальной норме отдачи для регионов с городами-миллионниками хотя и вдвое-втрое

меньше, чем в мегаполисах, на уровне 1–2 %, но статистически значима для всех лет рассматриваемого периода.

Можно сделать вывод, что в крупных городах социальная норма отдачи образования несколько выше, чем в среднем по России, в мегаполисах на 3–5 % в 2000–2007 гг., в регионах с городами-миллионниками в том же периоде на 1–2 %.

Концентрация высококвалифицированных работников и наукоемких производств в крупнейших городах способствует ускорению «перелива» знаний и технологий от одной фирмы к другой, из одной отрасли в другую. Накопление человеческого капитала увеличивает образовательные экстерналии. Соответственно, социальная норма отдачи должна быть выше в регионах с крупными городами и ниже – в менее урбанизированных. Следует ожидать, что в мегаполисах – Москве и Санкт-Петербурге – социальная норма отдачи достигает максимального значения. Как отмечает Н.В. Зубаревич: «Важнейшую роль в развитии страны играют наиболее модернизированные федеральные города и “миллионники”, где сконцентрировано почти 20 % населения страны. Воздействие агломерационного эффекта (эффекта масштаба) в крупнейших городах максимально и они выигрывают конкуренцию с остальными городами России» [4, с. 6].

Можно предположить, что эффекты городской агломерации тесно связаны с человеческим капиталом, и правы экономисты, выдвигающие предположение, что в городах ярче проявляются экстерналии человеческого капитала, связанные с «переливом» знаний и сетевыми эффектами (эффектами соседства). Как отмечает Н.В. Зубаревич: «Гигантская концентрация финансовых и инвестиционных ресурсов в Москве не только ускоряет модернизацию потребительского поведения москвичей, но, как пылесос, вытягивает в столицу наиболее конкурентоспособные человеческие ресурсы со всей страны, не говоря уже о притоке низкоквалифицированных мигрантов из других стран. В Санкт-Петербурге происходит то же самое, но в гораздо меньших масштабах. Городам “миллионникам” трудно конкурировать со столичной агломерацией. Тем не менее, импульс роста и модернизации распространяется по иерархической системе городов – от федеральных к менее крупным» [4, с. 6–7].

4. Обсуждение результатов проведенного анализа и основные выводы

Представленные в других работах, например, А. Лукьяновой, расчеты частной нормы отдачи от образования в России на основе микроэконометрического анализа первичных данных выборочных обследований показывают, что у работников, проживающих в сельской местности, отдача от образования выше, чем у работников с аналогичными характеристиками, проживающих в городах [8]. Напротив, наше исследование, основанное на макроэкономических оценках, выявило повышенные социальные нормы отдачи образования в наиболее урбанизированных регионах России. Наличие расхождений может объясняться дефицитом высококвалифицированных работников на селе, значительным занижением доходов низкоквалифицированных сельских работников (из-за занятости в неформальном

секторе экономики, недоучета доходов от продукции, выращенной в личном подсобном хозяйстве). Однако основной причиной расхождений в оценках на микро- и макроуровне, на наш взгляд, является влияние экстерналий и диффузии знаний на нормы отдачи от образования, которые значительно выше в крупных городах, т.е. эффектах, не отражающихся на уровнях и дифференциации заработной платы на микроэкономическом уровне.

В табл. 4 представлены результаты расчетов макроэкономических частных норм отдачи образования (и их дифференциации) с использованием уравнения регрессии 2, где в качестве зависимой переменной выступает показатель «среднемесячная начисленная заработка» занятого в экономике региона населения. В данном случае связь зависимой переменной с человеческим капиталом значительно слабее, чем в предыдущих случаях, влияние степени урбанизации регионов на среднемесячную заработную плату практически отсутствует даже в мегаполисах (коэффициент b_1) и полностью отсутствует в регионах с городами-миллионниками.

Очевидно, что дифференциация уровней заработной платы по регионам России в большей степени связана с различиями в фондооруженности труда по регионам, а не с дифференциацией уровней образования занятого в экономике регионов населения.

Данный результат не противоречит результатам расчетов частных норм отдачи образования на микроэкономическом уровне уже упомянутых российских авторов. Можно с большим основанием предположить, что различия в уровнях образования занятого в экономике регионов населения России в большей степени влияют не на официальную заработную плату, а на доходы, не входящие в нее, т.е. на доходы от предпринимательской деятельности, от собственности и на прочие доходы (включая скрытую заработную плату). Такой результат можно объяснить двояким образом. С одной стороны, он, по-видимому, свидетельствует о наличии экстерналий человеческого капитала, т.е. о том, что значительная часть выгод от образования достается не самим работникам, а работодателям, а если и самим работникам, то в виде «прочих» доходов. Во-вторых, свидетельствует о значительных недостатках проводимой в России политики оплаты труда. Очевидно, что дифференциация «официальной» заработной платы слабо связана с дифференциацией уровней образования и не стимулирует накопление человеческого капитала. В-третьих, можно предположить, так как в крупных урбанизированных регионах выше концентрация работников с высшим образованием и соответственно выше конкуренция между ними на рынке труда, то как следствие снижается частная отдача образования.

Таким образом, в нашем исследовании выявлено, что в мегаполисах выше экстерналии образования и относительно более высоки доходы, не входящие в официальную заработную плату. Этот эффект устойчив и статистически значим на протяжении достаточно длительного периода. Наличие данного эффекта вызвано тем, что в мегаполисах выше уровень накопленного человеческого капитала и, соответственно, активнее происходит производство и накопление новых знаний, больше емкость рынков, более развито общественное разделение труда, значительнее эффект масштаба производства. Данные факторы обеспечивают более высокий уровень и темп роста производительности труда, который приводит к росту доходов

Таблица 4

Взаимосвязь среднемесячной заработной платы с уровнем образования занятого в экономике региона населения, фондооооруженностью труда и урбанизацией в 1999–2010 гг.

Показатели регрессии	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Конст. ln A	-2,67***	1,638***	0,657	1,290	2,327**	2,110	2,09**	3,001*	3,999*	4,41*	6,05*	4,07*
Ст. опиб.	1,141	0,968	1,231	1,187	1,114	1,353	1,144	0,971	1,143	1,152	0,361	0,943
t-стат.	-2,339	1,692	0,533	1,087	2,089	1,560	1,831	3,091	3,498	3,828	16,75	4,317
Значим.	0,022	0,094	0,595	0,280	0,040	0,123	0,071	0,003	0,001	0,000	0,000	0,000
Коэф. α (B)	1,16*	1,138*	0,803*	0,60*	0,712*	0,675*	0,584*	0,541*	0,521*	0,46*	0,49*	0,43*
Ст. опиб.	0,078	0,056	0,041	0,044	0,036	0,035	0,031	0,030	0,033	0,032	0,032	0,029
Beta	0,77*	0,899*	0,861*	0,76*	13,85	0,796*	0,749*	0,732*	0,728*	0,74*	0,77*	0,67*
t-стат.	14,79	20,45	19,72	19,77	19,57	18,786	17,842	15,32	14,05	15,61	15,06	
Значим.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Коэф. γ (B)	0,281*	-0,022	0,215**	0,269*	0,145	0,19***	0,249*	0,209**	0,150	0,157	0,018	0,207*
Ст. опиб.	0,098	0,083	0,102	0,099	0,094	0,113	0,093	0,081	0,097	0,096	0,016	0,078
Beta	0,243*	-0,032	0,242**	0,324*	0,164	0,22***	0,297*	0,283**	0,184	0,196	0,057	0,265*
t-стат.	2,855	-0,267	2,108	2,726	1,544	1,695	2,674	2,583	1,541	1,639	1,122	2,666
Значим.	0,005	0,790	0,038	0,008	0,126	0,094	0,009	0,012	0,127	0,105	0,265	0,009
Коэф. $b_1 B$	0,02*	0,033*	0,014	0,010	0,013***	0,012	0,008	0,010	0,014***	0,008	0,02*	0,009
Ст. опиб.	0,006	0,009	0,010	0,009	0,007	0,009	0,008	0,007	0,008	0,008	0,004	0,006
Beta	0,271	0,437*	0,169	0,133	0,18***	0,172	0,114	0,149	0,20***	0,120	0,29*	0,136
t-стат.	3,169	3,570	1,462	1,123	1,739	1,356	1,052	1,406	1,805	1,090	5,308	1,447
Значим.	0,002	0,001	0,148	0,265	0,086	0,179	0,296	0,164	0,075	0,279	0,000	0,152
Коэф. $b_2 B$	-0,001	-0,003	0,001	0,000	-0,002	-0,002	-0,001	0,000	0,000	0,000	-0,003	-0,003
Ст. опиб.	0,004	0,004	0,004	0,005	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Beta	-0,009	-0,031	0,012	-0,002	-0,018	-0,019	-0,031	-0,010	0,002	-0,001	-0,037	-0,038
t-стат.	-0,198	-0,719	0,271	-0,045	-0,467	-0,487	-0,765	-0,268	0,061	-0,013	-0,89	-1,002
Значим.	0,844	0,474	0,787	0,964	0,642	0,627	0,446	0,790	0,951	0,990	0,376	0,320
Коэф. дет-ции	0,840	0,867	0,869	0,793	0,888	0,888	0,887	0,892	0,888	0,872	0,884	0,897
F	109,2	135,1	137,6	79,46	164,8	164,4	161,4	168,7	156,1	130,7	147,2	168,3
P – Уров.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кол. пер-ов	88	88	88	88	88	88	88	87	84	82	82	82

и потребления населения крупных городов, усиливая межрегиональное неравенство. Аналогичные эффекты, но выраженные менее ярко, наблюдаются в других регионах с городами-миллионниками России. Но все указанные эффекты в большей степени связаны с «валовыми» доходами или расходами населения регионов России, но практически не проявляются в случае со среднемесячной заработной платой занятого в экономике регионов населения, что, по-видимому, свидетельствует о наличии значительных экстерналий образования в урбанизированных регионах России.

Литература

1. Гимпельсон В., Лукьянова А. «О бедном бюджетнике замолвите слово...»: межсекторные различия в заработной плате // Вопросы экономики. 2006. № 6. С. 81–106.
2. Гимпельсон В., Горбачева Т., Капелюшников Р. и др. Формирование заработной платы: взгляд сквозь призму профессий // Вопросы экономики. 2007. № 10. С. 52–74.
3. Заработка плата в России: эволюция и дифференциация / под ред. В.Е. Гимпельсона и Р.И. Капелюшникова. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. 575 с.
4. Зубаревич Н.В. Города как центры модернизации экономики и человеческого капитала // Общественные науки и современность. 2010. № 5. С. 5–19.
5. Капелюшников Р.И. Спрос и предложение высококвалифицированной рабочей силы в России: кто бежал быстрее? Ч. II // Вопросы экономики. 2012. № 3. С. 120–147.
6. Корицкий А.В. Макроэкономическая оценка социальной нормы отдачи образования // Креативная экономика. 2007. № 12. С. 72–80.
7. Корицкий А.В. Макроэкономическая оценка социальной нормы отдачи образования (окончание) // Креативная экономика. 2008. № 1. С. 71–77.
8. Лукьянова А.Л. Отдача от образования: что показывает мета-анализ // Экономический журнал ВШЭ. Т. 14, № 3. С. 326–348.
9. Российский работник: образование, профессия, квалификация / под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2011.
10. Agrawal T. Returns to Education in India: Some Recent Evidence // Indira Gandhi Institute of Development Research. WP2011-017. September 2011.
11. Asadullah M.N. Returns to Education in Bangladesh // Education Economics. 2006. Vol. 14, № 4. P. 453–468.
12. Barro R. Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. Cambridge, MA: MIT Press, 1997.
13. Bassanini A., Scarpetta S. The Driving Forces of Economic Growth: Panel Data Evidence for OECD Countries // OECD Economic Studies. 2001. № 33. P. 9–56.
14. Benhabib I., Spiegel M.M. The role of human capital in economic development: evidence from aggregate cross-country data // Journal of Monetary Economics. 1994. Vol. 34, № 2. P. 143–173.
15. Black D., Henderson V. Spatial Evolution of Population and Industry, AER, May 1999. P. 253–327.
16. Bils M., Klenow P.J. Does Schooling Cause Growth or the Other Way Around? // NBER Working Paper Series. Working Paper No 6393. February 1998.
17. Boucekkine R., de la Croix D., Licandro O. Vintage Human Capital, Demographic Trends, and Endogenous Growth // Journal of Economic Theory. 2002. Vol. 104, № 2. P. 340–375.
18. Boucekkine R., de la Croix D., Peeters D. Early Literacy Achievements, Population Density and the Transition to Modern Growth // Technical Report. CORE. 2005.

19. *Caselli F.* Accounting for Cross – Country Income Differences // CEP Discussion Paper № 667. January 2005.
20. *Choi S.M.* How Large are Learning Externalities? // International Economic Review. 2011. Vol. 52, № 4. P. 33–1103.
21. *de la Croix D., Lindh Th., Malmberg B.* Growth and Longevity from the Industrial Revolution to the Future of an Aging Society // UCL Discussion Paper, June 2006-37.
22. *de la Fuente A., Ciccone A.* Human capital in a global and knowledge-based economy // Report for European Commission. May 2002.
23. *Duraisamy P.* Changes in returns to education in India, 1983–94: by gender, age-cohort and location // Economics of Education Review. 2002. Vol. 21, № 6. P. 609–622.
24. *Galor O., Weil D.* Population, Technology, and growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and beyond // American Economic Review. 2000. Vol. 90, № 4. P. 806–828.
25. *Goetz S.J., Rupasingha A.* The Return to Education in Rural Areas // The Review of Regional Studies. 2004. Vol. 34, № 3. P. 245–259.
26. *Huisken-DeNew J.P., Michaelsen M.M.* Migration Magnet: The role of work experience in rural-urban wage differentials in Mexico // Ruhr Economic Paper No 263. June 2011.
27. *Hall R.E., Jones Ch.I.* Why do some countries produce so much more output per worker than others? // NBER Working Paper Series. Working Paper 6564. May 1998.
28. *Hanushek E.* Publicly Provided Education. In Alan J. Auerbach and Martin Feldstein, eds. Handbook of Public Economics. Vol. 4. Amsterdam: North-Holland, 2002. P. 2045–2141.
29. *Hanushek E.A., Kimko D.* Schooling, Labor Force Quality, and the Growth of Nations // American Economic Review. 2000. Vol. 90, № 5. P. 1184–1208.
30. *Kelly A., Schmidt R.* Aggregate population and economic growth correlations: the role components of demographic changes // Demography. 1995. Vol. 32. P. 543–555.
31. *Kimenyi M.S., Mwabu G., Manda D.K.* Human Capital Externalities and Private Returns to Education in Kenya // Eastern Economic Journal. 2006. Vol. 32, № 3. P. 493–513.
32. *Klenow P., Rodriguez-Clare A.* The Neoclassical Revival in Growth Economics: Has it Gone Too Far? // NBER Macroeconomics Annual. 1997. Vol. 12. P. 73–114.
33. *Lucas R.E.* On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. July 1988. Vol. 22, № 1. P. 3–42.
34. *Luo X., Zhu N.* Rising Income Inequality in China: A Race to the Top // The World Bank. Policy Research Working Paper 4700. August 2008.
35. *Nielsen H.S., Westergaard-Nielsen N.* Returns to Schooling in LDCs: New Evidence from Zambia // Centre for Labour Market and Social Research Working Paper 98-10. September 1998.
36. *Nugent J.B., Saleh M.* Intergenerational Transmission Of, And Returns To Human Capital And Changes Therein Over Time: Empirical Evidence From Egypt // Economic Research Forum Working Paper 468. February 2009.
37. *Orazem P., Glewwe P., Patrinos H.* The benefits and costs of alternative strategies to improve educational outcomes // Iowa State University. Department of Economics Working Paper No 07028. November 2007.
38. *Paternostro S., Sahn D.E.* Wage determination and gender discrimination in a transition economy: the case of Romania // The World Bank. Policy Research Working Paper 2113. May 1999.
39. *Psacharopoulos G., Patrinos H.A.* Returns to Investment in Education: A Further Update // The World Bank. Policy Research Working Paper 2881. September 2002.
40. *Ram R., Schultz T.* Life span, health, savings and productivity // Economic Development and Cultural Change. 1977. Vol. 27. P. 399–421.
41. *Rauch J.E.* Productivity Gains from Geographic Concentration of Human Capital: Evidence from the Cities // Journal of Urban Economics. 1993. Vol. 34, № 3. P. 380–400.

42. Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth // *Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94, № 5. P. 1002–1037.
43. Sianesi B., Reenen J.V. The Returns to Education: A Review of Empirical Macroeconomic Literature // The Institute for Fiscal Studies. IFS. WPO2/05. March 2002.
44. Templer J. Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries // *OECD Economic Studies*. 2001. № 33. P. 57–101.
45. Verner D. Labor Markets in Rural and Urban Haiti // The World Bank. Policy Research Working Paper 4574. March 2008.
46. Warunsiri S., McNown R. The Returns to Education in Thailand: A Pseudo-Panel Approach // *World Development*. 2010. Vol. 38, № 11. P. 1616–1625.

Bibliography

1. Gimpelson V., Lukjanova A. «O bednom bjudzhetike zamolvite slovo...»: mezhsektornye razlichija v zarabotnoj plate // *Voprosy jekonomiki*. 2006. № 6. P. 81–106.
2. Gimpelson V., Gorbacheva T., Kapeljushnikov R. i dr. Formirovanie zarabotnoj platy: vzgljad skvoz' prizmu professij // *Voprosy jekonomiki*. 2007. № 10. P. 52–74.
3. Zarabotnaja plata v Rossii: jevoljucija i differenciacija / pod red. V.E. Gimpelsona i R.I. Kapeljushnikova. M.: Izd. dom GU VShJe, 2008. 575 p.
4. Zubarevich N.V. Goroda kak centry modernizacii jekonomiki i chelovecheskogo kapitala // *Obshhestvennye nauki i sovremennost'*. 2010. № 5. P. 5–19.
5. Kapeljushnikov R.I. Spros i predlozhenie vysokokvalificirovannoj rabochej sily v Rossii: kto bezhal bystree? Ch. II // *Voprosy jekonomiki*. 2012. № 3. P. 120–147.
6. Korickij A.V. Makrojekonomiceskaja ocenka social'noj normy otdachi obrazovaniya // *Kreativnaja jekonomika*. 2007. № 12. P. 72–80.
7. Korickij A.V. Makrojekonomiceskaja ocenka social'noj normy otdachi obrazovaniya (okonchanie) // *Kreativnaja jekonomika*. 2008. № 1. P. 71–77.
8. Lukjanova A.L. Otdacha ot obrazovanija: chto pokazyvaet meta-analiz // *Jekonomicheskij zhurnal VShJe*. T. 14, № 3. P. 326–348.
9. Rossijskij rabotnik: obrazovanie, professija, kvalifikacija / pod red. V.E. Gimpelsona, R.I. Kapeljushnikova. M.: Izd. dom GU VShJe, 2011.
10. Agrawal T. Returns to Education in India: Some Recent Evidence // *Indira Gandhi Institute of Development Research*. WP2011-017. September 2011.
11. Asadullah M.N. Returns to Education in Bangladesh // *Education Economics*. 2006. Vol. 14, № 4. P. 453–468.
12. Barro R. Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. Cambridge, MA: MIT Press, 1997.
13. Bassanini A., Scarpetta S. The Driving Forces of Economic Growth: Panel Data Evidence for OECD Countries // *OECD Economic Studies*. 2001. № 33. P. 9–56.
14. Benhabib I., Spiegel M.M. The role of human capital in economic development: evidence from aggregate cross-country data // *Journal of Monetary Economics*. 1994. Vol. 34, № 2. P. 143–173.
15. Black D., Henderson V. Spatial Evolution of Population and Industry, AER, May 1999. P. 253–327.
16. Bils M., Klenow P.J. Does Schooling Cause Growth or the Other Way Around? // *NBER Working Paper Series*. Working Paper No 6393. February 1998.
17. Boucekkine R., de la Croix D., Licandro O. Vintage Human Capital, Demographic Trends, and Endogenous Growth // *Journal of Economic Theory*. 2002. Vol. 104, № 2. P. 340–375.
18. Boucekkine R., de la Croix D., Peeters D. Early Literacy Achievements, Population Density and the Transition to Modern Growth // Technical Report. CORE. 2005.
19. Caselli F. Accounting for Cross – Country Income Differences // *CEP Discussion Paper* № 667. January 2005.

20. Choi S.M. How Large are Learning Externalities? // International Economic Review. 2011. Vol. 52, № 4. P. 33–1103.
21. de la Croix D., Lindh Th., Malmberg B. Growth and Longevity from the Industrial Revolution to the Future of an Aging Society // UCL Discussion Paper, June 2006-37.
22. de la Fuente A., Ciccone A. Human capital in a global and knowledge-based economy // Report for European Commission. May 2002.
23. Duraisamy P. Changes in returns to education in India, 1983–94: by gender, age-cohort and location // Economics of Education Review. 2002. Vol. 21, № 6. P. 609–622.
24. Galor O., Weil D. Population, Technology, and growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and beyond // American Economic Review. 2000. Vol. 90, № 4. P. 806–828.
25. Goetz S.J., Rupasingha A. The Return to Education in Rural Areas // The Review of Regional Studies. 2004. Vol. 34, № 3. P. 245–259.
26. Haisken-DeNew J.P., Michaelsen M.M. Migration Magnet: The role of work experience in rural-urban wage differentials in Mexico // Ruhr Economic Paper No 263. June 2011.
27. Hall R.E., Jones Ch.I. Why do some countries produce so much more output per worker than others? // NBER Working Paper Series. Working Paper 6564. May 1998.
28. Hanushek E. Publicly Provided Education. In Alan J. Auerbach and Martin Feldstein, eds. Handbook of Public Economics. Vol. 4. Amsterdam: North-Holland, 2002. P. 2045–2141.
29. Hanushek E.A., Kimko D. Schooling, Labor Force Quality, and the Growth of Nations // American Economic Review. 2000. Vol. 90, № 5. P. 1184–1208.
30. Kelly A., Schmidt R. Aggregate population and economic growth correlations: the role components of demographic changes // Demography. 1995. Vol. 32. P. 543–555.
31. Kimenyi M.S., Mwabu G., Manda D.K. Human Capital Externalities and Private Returns to Education in Kenya // Eastern Economic Journal. 2006. Vol. 32, № 3. P. 493–513.
32. Klenow P., Rodriguez-Clare A. The Neoclassical Revival in Growth Economics: Has it Gone Too Far? // NBER Macroeconomics Annual. 1997. Vol. 12. P. 73–114.
33. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. July 1988. Vol. 22, № 1. P. 3–42.
34. Luo X., Zhu N. Rising Income Inequality in China: A Race to the Top // The World Bank. Policy Research Working Paper 4700. August 2008.
35. Nielsen H.S., Westergaard-Nielsen N. Returns to Schooling in LDCs: New Evidence from Zambia // Centre for Labour Market and Social Research Working Paper 98-10. September 1998.
36. Nugent J.B., Saleh M. Intergenerational Transmission Of, And Returns To Human Capital And Changes Therein Over Time: Empirical Evidence From Egypt // Economic Research Forum Working Paper 468. February 2009.
37. Orazem P., Glewwe P., Patrinos H. The benefits and costs of alternative strategies to improve educational outcomes // Iowa State University. Department of Economics Working Paper No 07028. November 2007.
38. Paternostro S., Sahn D.E. Wage determination and gender discrimination in a transition economy: the case of Romania // The World Bank. Policy Research Working Paper 2113. May 1999.
39. Psacharopoulos G., Patrinos H.A. Returns to Investment in Education: A Further Update // The World Bank. Policy Research Working Paper 2881. September 2002.
40. Ram R., Schultz T. Life span, health, savings and productivity // Economic Development and Cultural Change. 1977. Vol. 27. P. 399–421.
41. Rauch J.E. Productivity Gains from Geographic Concentration of Human Capital: Evidence from the Cities // Journal of Urban Economics. 1993. Vol. 34, № 3. P. 380–400.
42. Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94, № 5. P. 1002–1037.

43. *Sianesi B., Reenen J.V.* The Returns to Education: A Review of Empirical Macro-Economic Literature // The Institute for Fiscal Studies. IFS. WPO2/05. March 2002.
44. *Templ J.* Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries // OECD Economic Studies. 2001. № 33. P. 57–101.
45. *Verner D.* Labor Markets in Rural and Urban Haiti // The World Bank. Policy Research Working Paper 4574. March 2008.
46. *Warunsiri S., McNow R.* The Returns to Education in Thailand: A Pseudo-Panel Approach // World Development. 2010. Vol. 38, № 11. P. 1616–1625.

УДК 338.32.053.3 : 658.51

ОБОСНОВАНИЕ ВЕЛИЧИНЫ СТРАХОВОГО ЗАДЕЛА ПРИ РАСЧЕТАХ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В.И. Мамонов, А.А. Плеслов

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИХ»
E-mail: mamonovvi@gmail.com, gal_pl@ngs.ru

В статье излагается подход к определению величины страхового задела как существенной компоненты норматива незавершенного производства, обеспечивающей надежную работу стадии сборки на предприятиях машиностроения. Размер страхового задела предлагается определять как решение задачи минимизации суммарных затрат от связывания средств в незавершенном производстве и потерь на этапе сборочного процесса. Рассматривается взаимосвязь величины страхового задела с нормативами движения производства.

Ключевые слова: простой, задел, ритм, потери, надежность.

JUSTIFICATION OF VALUE OF BUFFER STOCK IN CALCULATIONS OF INCOMPLETE PRODUCTION

V.I. Mamonov, A.A. Pleslov

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: mamonovvi@gmail.com, gal_pl@ngs.ru

The article considers the approach to the determination of the buffer stock value as a significant component of a normative of incomplete production, providing reliable operation of the assembling stage at machinery enterprises. It is suggested to determine the buffer stock value as a solution of the combined cost minimizing problem with regard to linking of means in incomplete production and losses in the assembling process. The interrelation of the buffer stock value with norms of production flow is considered.

Key words: idle hours, stock, rhythm, losses, reliability.

Современный тренд модернизации российской экономики – реиндустриализация. Экономической базой для этого является существующий производственный потенциал страны, регионов и дотрекоменных предприятий в рамках их староосвоенных промышленных площадок. В результате многообразных экономических и организационно-правовых трансформаций исходных дотрекоменных предприятий и продолжающейся процедуры приватизации на их староосвоенных промышленных площадках функционируют многочисленные предприятия разнообразных организационно-правовых форм и видов деятельности, использующих при этом общую неделимую инфраструктуру, производственное оборудование и соответствующую ей технологию производства. Эта совокупность предприятий была определена как малая промышленная группа (МПГ) [13].

Важнейшим условием успешного осуществления хозяйственной деятельности предприятиями МПГ, связанными единой технологической цепочкой, является рациональное использование внешних и внутренних ресурсов, а также методов и нормативов организации производства, позволяющих обоснованно минимизировать размеры запасов, используемых

производственных площадей и затраты на их содержание и обслуживание [7]. Один из таких нормативов, напрямую влияющих на эффективность работающего капитала, – норматив незавершенного производства.

Являясь преемниками использования технологического оборудования, многие из предприятий МПГ ориентированы на стадию механической обработки и изготовления изделий. Поэтому в единой технологической цепи они выступают как производственные звенья, каждое из которых обеспечивает сборку готового изделия своими изделиями (заготовками, деталями, узлами) одного или нескольких наименований. К незавершенному производству на стадии механической обработки в машиностроении относятся заготовки, детали, комплектующие и покупные изделия, находящиеся на различных стадиях технологического процесса изготовления изделия. Количество и стоимость этих компонентов составляет норматив незавершенного производства в натуральном и денежном выражении соответственно. В связи с нестационарностью и дискретностью производственного процесса объем незавершенного производства является различным в каждый момент времени (в интервале от максимального до минимального) и поэтому в качестве нормативов в натуральном и стоимостном выражениях в производстве применяются средние значения этих показателей в течение плановых отрезков времени [4]. Учитывая постоянную необходимость в проведении таких расчетов и ее оперативность, такой подход на практике является вполне оправданным. При таком подходе к расчету нормативной величины весьма важным является правильное определение максимального и минимального размера незавершенного производства.

В производственных звеньях механической обработки в состав незавершенного производства входят изделия, находящиеся в оборотном, технологическом и страховом заделах [3, 14, 15].

При определении норматива незавершенного производства следует исходить из соблюдения ритмичности производственного процесса, так как при выполнении этого условия начальная величина оборотного задела совпадает с размером очередной партии изделий, законченной изготовлением на стадии механической обработки и поступившей на сборочную стадию. Оборотный задел (размер партии изделия n) уменьшается пропорционально суточной потребности в этих изделиях на сборке. Период возобновления оборотного задела при ритмично организованном производственном процессе всегда должен быть равен интервалу времени, в течение которого поступившая партия изделий обеспечивает бесперебойную работу сборочного звена, или ритму партии изделий данного наименования (R).

Технологический задел в производстве составляют изделия, которые находятся на различных стадиях механической обработки (операциях) и в межоперационном пролеживании. В зависимости от соотношения между длительностью производственного цикла (T) изготовления партии изделий, размером партии и суточной потребностью $\left(\frac{n}{R}\right)$ в изделиях на стадии сборки (а конкретно при $R < T$) в технологическом заделе могут находиться несколько партий изделия одного наименования.

В реальном производстве страховой задел предназначен для непрерывного процесса обеспечения сборки изделиями при нарушениях ритмичного

режима поступления очередных партий изделий из-за действия случайных внутренних и внешних факторов, негативно влияющих на временные нормативы движения предметов труда в производственном процессе. При этом под отклонениями от временных характеристик движения предметов труда понимаются отклонения от нормативных (плановых) сроков поступления партий изделий и количества пригодных к использованию на этапе сборки изделий поступившей партии.

Таким образом, в натуральном выражении незавершенное производство на стадии механической обработки по конкретному наименованию изделий представляет собой суммарное их количество, находящееся в различных заделах:

$$Z_{\text{нзп}} = Z_{\text{об}} + Z_{\text{т}} + Z_{\text{с}}$$

где $Z_{\text{об}}$ – величина оборотного задела, $Z_{\text{т}}$ – величина технологического задела, $Z_{\text{с}}$ – величина страхового задела изделий.

При организации производственного процесса в каждой производственной бизнес-единице временные нормативы движения производства определяются не только с позиций минимизации соответствующих издержек, что является приоритетным, но и с точки зрения уменьшения разнообразия управляющих параметров, что обеспечивает эффективность реализации оперативного управления и регулирования производства. Прежде всего, это относится к такому важнейшему параметру, как ритмичность запуска различных по наименованию партий изделий. В работе [11] исследовано положительное влияние единого ритма на организационно-экономические параметры производственного процесса и сформулировано утверждение о значительном упрощении системы регулирования и диспетчеризации производства. Соблюдение единого ритма запуска разноименных партий также упрощает расчет незавершенного производства на стадиях движения предметов труда в натуральном выражении.

Вместе с тем в зависимости от значений длительности производственных циклов и ритмов запуска между параметрами возможны следующие соотношения [1, 3]:

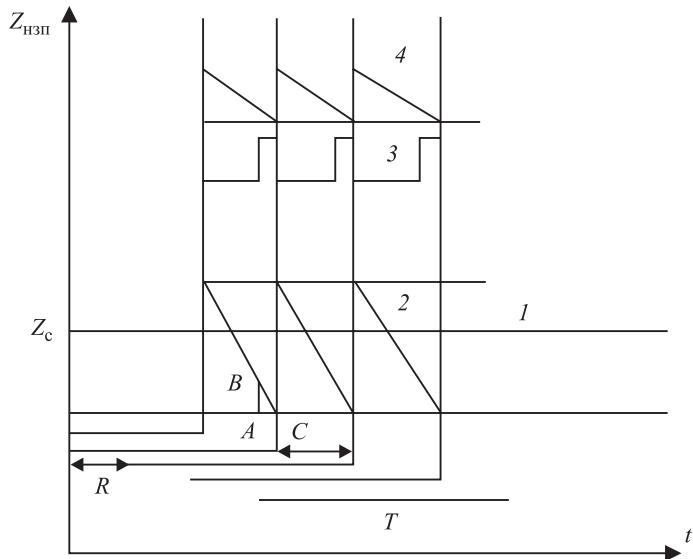
$$R = T, \quad R > T, \quad R < T.$$

Рассмотрим последний наиболее сложный случай. В этой ситуации длительность производственного цикла изготовления партии изделий больше времени обеспеченности (ритма) R . В такой ситуации в технологическом заделе в одно и то же время находится несколько партий изделий одного наименования.

На рисунке показано движение изделий в производстве при $R < T$ в различных заделах и график величины незавершенного производства, который является циклическим с периодом R . Ситуация общая, так как длительность производственного цикла не является кратной ритму запуска партий изделий.

Из графика видно, что минимальная величина суммы оборотного и технологического задела равна

$$Z_{\text{т}}^{\min} = \left[\frac{T}{R} \right] \cdot n + AB, \quad (1)$$



Движение изделий в производстве при $R < T$.
1 – страховой задел, 2 – оборотный, 3 – технологический задел,
4 – незавершенное производство, шт. изделий

а максимальная соответственно

$$Z_{\text{T}}^{\max} = \left(\left\lceil \frac{T}{R} \right\rceil + 1 \right) \cdot n + AB, \quad (2)$$

где $[x]$ – целая часть числа, не превосходящая его действительного значения.

Для пояснения выражения для AB необходимо рассмотреть ΔABC . Очевидно, что верна пропорция $\frac{n}{R} = \frac{AB}{AC}$, но $AC = T - \left\lceil \frac{T}{R} \right\rceil \cdot R$, что следует из построения графика обработки и поступления партий в соответствии с нормативами движения производства и откуда легко получаем выражение для AB .

Поскольку величина $AB = \frac{T}{R} \cdot n - \left\lfloor \frac{T}{R} \right\rfloor \cdot n$, то величины (1) и (2) равны соответственно:

$$Z_{\text{t}}^{\min} = \frac{T}{R} \cdot n, \quad Z_{\text{t}}^{\max} = \frac{T}{R} \cdot n + n.$$

Опуская рассмотрение первых двух случаев, приведем окончательные выражения для определения величины незавершенного производства в натуральном выражении, которые верны для любого соотношения между периодом обеспеченности сборки (ритмом) и длительностью производственного цикла:

$$Z_{\text{нзп}}^{\min} = Z_c + \frac{T}{R} \cdot n,$$

$$Z_{\text{h3p}}^{\max} = Z_c + \frac{T}{R} \cdot n + n.$$

После установления минимального и максимального значений средней величина незавершенного производства в натуральном выражении равна:

$$\bar{Z}_{\text{нзп}} = Z_c + \frac{Z_t^{\min} + Z_t^{\max}}{2} = Z_c + \frac{n}{2} + \frac{T}{R} \cdot n. \quad (3)$$

Заметим, что формула (3) является общей для всех трех случаев и не зависит от соотношения периода обеспеченности сборки (ритма) и длительности производственного цикла.

Анализ средней величины незавершенного производства (3) в натуральном выражении свидетельствует о том, что ее значение находится в прямой зависимости от длительности производственного цикла и размера партии изделий и в обратной от ритма запуска партий (периода бесперебойного обеспечения процесса сборки). Чем меньше в абсолютном выражении ритм по отношению к длительности производственного цикла, тем большим в производстве является технологический задел.

В технологической цепочке бизнес-единиц наиболее подвержены действию случайных факторов звенья механической обработки, компоненты которых на выходе – время выпуска партий изделий и количество изделий в партии, которые по самой природе производственного процесса случайные величины. В условиях поточного и серийного производства страховые заделы как компенсаторы негативных случайных воздействий используются не только на выходе производственных звеньев, но и между структурными подразделениями подсистем [8–10]. Поэтому для поддержания ритмичности сборочного процесса (или поставок готовой продукции потребителям) на начало планового периода устанавливается страховой задел изделий. Являясь компонентой в величине незавершенного производства, размер страхового задела существенно влияет на норматив незавершенного производства и на показатели эффективности использования оборотных средств в целом [12].

Далее рассматривается ситуация, когда технологическая цепочка бизнес-единиц обеспечивает изготовленными изделиями финальную сборку. Самая неблагоприятная ситуация – простой сборочной стадии. Очевидно, что продолжительностьостояния сборки зависит от величины установленного страхового задела изделий, что влечет дополнительные издержки как в производстве, связанные с реализацией компенсаторных функций для обеспечения бесперебойности сборочного процесса, так и во внешней среде при обеспечении поставок продукции в срок в виде штрафных санкций [6].

Поскольку действие случайных факторов имеет объективный характер, то и сопутствующие им потери и простои в производстве неизбежны и являются имманентным свойством производственной системы. Если предположить, что имеется возможность наблюдать работу производственной системы довольно продолжительное время в условиях, близких к стационарному режиму, то простою производственной системы, который является случайной величиной, можно сопоставить статистически определяемую вероятность наступления этого события:

$$p = \lim_{t \rightarrow \infty} \frac{\phi(t)}{\Phi(t)},$$

где $\phi(t)$ – суммарная величина простоев производственной системы по всем наблюдаемым временными периодам, число которых велико; $\Phi(t)$ – суммарный располагаемый фонд рабочего времени производственной системы по всем периодам времени. На величину простоев производственной системы влияет много факторов, которые в большинстве своем имеют стохастическую природу. Оценка потерь рабочего времени от числа функционирующих единиц технологического оборудования и влияние этих потерь на временные характеристики производственного процесса рассмотрены в работах [5, 10].

В реальных производственных условиях дискретного серийного производства номенклатура производимых изделий весьма велика. С позиций сборочного процесса всю номенклатуру изделий целесообразно расчленить на две совокупности: первую представляет такой перечень, отсутствие в котором хотя бы одного наименования изделия приводит к простою сборки, и вторую, состоящую из наименований изделий, нехватка которых не ограничивает сборочный процесс и их пополнение до требуемого уровня не сопряжено с особыми трудностями на предприятии.

Поэтому рационально в дальнейшем рассматривать первую совокупность наименований изделий и ввести понятие единичного комплекта в страховом заделе перед сборкой – $Z_c(1)$. Его будем описывать вектором-строкой

$$Z_c(1) = (\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n), \quad \lambda_i \geq 1, \quad i = 1(1)n,$$

где λ_i – коэффициенты входимости изделий в сборочное изделие, n – количество наименований изделий первого перечня.

Тогда если ввести в рассмотрение величину $q = 1 - p$, то ее можно интерпретировать как надежность сборки и, следовательно, поставить задачу установления вида функциональной зависимости

$$p = 1 - q = f(Z_c). \quad (4)$$

Очевидно, что введение страхового задела для повышения надежности сборки требует рассмотрения двух видов затрат: затрат от связывания средств в незавершенном производстве при образовании задела и потерь от простоя сборки из-за его дефицита.

Обозначим через c_i производственную себестоимость i -го изделия в единичном комплекте страхового задела; тогда затраты на один единичный комплект составят

$$C = Z_c(1) \cdot C(1), \quad \text{где } C(1) = (c_1, c_2, \dots, c_n)^T.$$

Суммарные затраты в системе от связывания оборотных средств в незавершенном производстве и потерь от простоя сборочной стадии составят

$$S = (C \cdot Z_c \cdot r + \pi \cdot p) \cdot \Phi, \quad (5)$$

где Z_c – количество комплектов страхового задела для обеспечения требуемой надежности сборки; r – коэффициент, имеющий размерность [ед. времени]⁻¹ и позволяющий выразить затраты от связывания средств; π – потери от простоя сборки в единицу времени.

Рассмотрим предположения, которые будут учтены при выборе явного вида функции (4). Очевидно, что с ростом страхового задела вероятность

простоя сборки должна уменьшаться ($dp/dZ_c < 0$) и, как следует из теории эффективности использования ресурсов, увеличение страхового задела должно характеризоваться уменьшающимся приростом надежности при использовании каждой дополнительной единицы комплекта страхового задела. Этим требованиям вполне отвечает показательная функция с параметрами α и β :

$$P(Z_c) = a \cdot e^{-\beta \cdot Z_c}, \quad 0 < \alpha < 1, \quad \beta > 0. \quad (6)$$

При так определяемой зависимости нетрудно увидеть, что в случае отсутствия регулирующего воздействия на надежностные характеристики производственной системы, т.е. когда страховой задел отсутствует, численное значение параметра α равно наблюдаемой статистической вероятности простоя сборки $p = P(Z_c = 0)$. При $Z_c > 0$ значение вероятности меньше параметра α : $p < \alpha$. Параметр β характеризует прирост надежности за счет увеличения страхового запаса как формы объемного резервирования производственного процесса: чем больше значение коэффициента, тем сильнее положительное влияние страхового запаса на надежность процесса.

Решая уравнение (6) относительно величины страхового задела, имеем

$$Z_c = \frac{\ln \alpha - \ln p}{\beta}$$

и, подставляя это выражение в (5), получаем зависимость суммарных затрат от вероятности простоя сборки:

$$S(p) = \left[\frac{C \cdot r}{\beta} (\ln \alpha - \ln p) + \pi \cdot p \right] \cdot \Phi$$

или

$$S(q) = \left[\frac{C \cdot r}{\beta} \ln \alpha - \frac{C \cdot r}{\beta} \ln(1-q) + \pi(1-q) \right] \cdot \Phi. \quad (7)$$

Для нахождения минимума функции (7) решаем уравнение первого порядка относительно q :

$$\frac{dS(q)}{dq} = \Phi \cdot \left[\frac{C \cdot r}{\beta(1-q)} - \pi \right] = 0,$$

откуда

$$q = 1 - \frac{C \cdot r}{\beta \cdot \pi}. \quad (8)$$

Численное значение надежности сборки соответствует минимуму суммарных затрат ($d^2S(q)/dq^2 > 0$) и при относительно неизменных параметрах C, r, β , что вполне допустимо, растет с увеличением потерь от простоя сборки. Поэтому в производственной системе чем выше потери на финальных стадиях, тем с большей надежностью должна функционировать система.

Численное значение страхового задела (количество единичных комплектов), обеспечивающего надежность сборки (8) при минимальном значении суммарных затрат равно:

$$Z_c = \frac{1}{\beta} \ln \frac{\alpha \cdot \beta \cdot \pi}{C \cdot r}. \quad (9)$$

На практике потери от простоя завершающего сборку изделия подразделения весьма значительны и если отсутствует необходимое резервирование, то потери равнозначны штрафным санкциям при нарушении сроков поставки продукции во внешней среде. Поэтому значение величины страхового задела взаимосвязано с размером возможных штрафных санкций. В работе [6] отмечается, что производственной системе всегда экономически выгодно осуществлять резервирование, но до определенного предела, после достижения которого системе выгоднее уплачивать штраф.

Отметим, что структура страхового запаса повторяет структуру коэффициентов входимости разных изделий в единицу готового продукта. Поэтому для изделий с коэффициентом входимости, большим единицы, размер партии в условиях организации работы подразделений с единым ритмом пропорционально возрастает. Учитывая связь между размером партий изделий и ритмом (обеспеченностью сборки), необходимо изучение взаимосвязи между размером страхового задела и ритмами партий изделий при переменном параметре – надежности сборочного процесса. Но даже для рассмотренной постановки задачи, которая не претендует на полноту описания, если функциональный вид зависимости (4) определен, то для производства можно разработать номограммы, позволяющие по заданной надежности сборки устанавливать величину суммарного страхового задела или решать обратную задачу. В условиях производства установление таких зависимостей возможно только на основе статистических методов [2].

Отметим, что при рассмотрении задачи обеспечения производственной системе надежностных характеристик за счет различных способов резервирования (страховой задел – это реализация тактики объемного резервирования) необходимо искать ее решение с позиций методологического подхода к решению проблемы «затраты–результаты». С одной стороны, повышение надежности сборки свидетельствует о повышении ритмичности производственного процесса и находит в конечном счете выражение в снижении издержек. С другой стороны, чем выше надежность, тем большим должно быть резервирование или в данном случае величина страхового задела, что приводит к повышению норматива незавершенного производства и ухудшает экономические показатели производства. Снятие данного противоречия требует решения сложных задач по поиску компромисса; в данном случае принятие решения зависит от приоритетности выбора значений управляющих и управляемых параметров производственной системы.

Литература

1. Бухалков М.И., Родионов В.Б., Туровец О.Г. Организация производства и управление предприятием / под ред. О.Г. Туровца. М.: Инфра-М, 2011. 506 с.
2. Глинский В.В. Статистические методы поддержки управленческих решений. Новосибирск: НГУЭУ, 2008. 256 с.
3. Грачева К.А., Захарова М.К., Одинцова Л.К. Организация и планирование машиностроительного производства (производственный менеджмент) / под ред. Ю.В. Скворцова, Л.А. Некрасова. М.: Высшая школа, 2003. 471 с.
4. Карпова Т.П. Учет и оценка незавершенного производства. М.: Бухгалтерский учет, 2004. 234 с.

5. *Мамонов В.И.* Моделирование числа функционирующих станков на технологических операциях // Обработка металлов (технология, оборудование, инструменты). 2006. № 3. С. 30–33.
6. *Мамонов В.И.* Регулирование величины остаточного дефицита при взаимодействии производственных звеньев // Ползуновский вестник. 2006. № 4-2. С. 255–259.
7. *Мамонов В.И., Плеслов А.А.* Обоснование экономического механизма функционирования малой промышленной группы // Вестник НГУЭУ. 2009. № 2. С. 85–95.
8. *Мамонов В.И., Полуэктов В.А.* Взаимосвязь оптимальной величины страхового задела с периодом комплектования поточной линии // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2006. № 45. С. 206–212.
9. *Мамонов В.И., Полуэктов В.А.* Обеспечение устойчивого функционирования подразделений на основе регуляторов оперативного управления // Вестник НГУЭУ. 2010. № 2. С. 55–64.
10. *Мамонов В.И., Полуэктов В.А.* Эффективность внутренних регуляторов оперативного управления в обеспечении устойчивости функционирования предметно-замкнутых участков // Известия высших учебных заведений. Машиностроение. 2005. № 9. С. 71–76.
11. *Мамонов В.И., Полуэктов В.А.* Эффективность применения внутренних регуляторов оперативного управления предметно-замкнутыми участками в условиях единого ритма // Вестник машиностроения. 2007. № 12. С. 80–85.
12. Организация и планирование производства / под ред. А.Г. Айрапетовой, В.В. Корелина. СПб.: СПбГУЭФ, 2012. 235 с.
13. *Плеслов А.А.* Проблемы функционирования малых промышленных групп // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2009. № 2-1 (75). С. 98–102.
14. *Туровец О.Г., Анисимов Ю.П., Борисенко И.Л.* Организация производства на предприятии. М.: Издательский центр «МарТ», 2002. 245 с.
15. *Фатхутдинов Р.А.* Производственный менеджмент. СПб.: Питер, 2008. 494 с.

Bibliography

1. *Buhalkov M.I., Rodionov V.B., Turovec O.G.* Organizacija proizvodstva i upravlenie predpriyatiem / pod red. O.G. Turovca. M.: Infra-M, 2011. 506 p.
2. *Glinskij V.V.* Statisticheskie metody podderzhki upravlencheskikh reshenij. Novosibirsk: NGUJeU, 2008. 256 p.
3. *Grachjova K.A., Zaharova M.K., Odincova L.K.* Organizacija i planirovanie mashinostroitel'nogo proizvodstva (proizvodstvennyj menedzhment) / pod red. Ju. V. Skvorcova, L.A. Nekrasova. M.: Vysshaja shkola, 2003. 471 p.
4. *Karpova T.P.* Uchjot i ocenka nezavershjonnogo proizvodstva. M.: Buhgalterskij uchjot, 2004. 234 p.
5. *Mamonov V.I.* Modelirovanie chisla funkcionirujushhih stankov na tehnologicheskikh operacijah // Obrabotka metallov (tehnologija, oborudovanie, instrumenty). 2006. № 3. P. 30–33.
6. *Mamonov V.I.* Regulirovanie velichiny ostatochnogo deficitia pri vzaimodejstvii proizvodstvennyh zven'ev // Polzunovskij vestnik. 2006. № 4-2. P. 255–259.
7. *Mamonov V.I., Pleslov A.A.* Obosnovanie jekonomiceskogo mehanizma funkcionirovaniya maloj promyshlennoj gruppy // Vestnik NGUJeU. 2009. № 2. P. 85–95.
8. *Mamonov V.I., Polujektov V.A.* Vzaimosvjaž' optimal'noj velichiny strahovogo zadela s periodom komplektovanija potochnoj linii // Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. 2006. № 45. P. 206–212.
9. *Mamonov V.I., Polujektov V.A.* Obespechenie ustojchivogo funkcionirovaniya podrazdelenij na osnove reguljatorov operativnogo upravlenija // Vestnik NGUJeU. 2010. № 2. P. 55–64.

10. *Mamonov VI, Polujektor V.A.* Jeffektivnost' vnutrennih reguljatorov operativnogo upravlenija v obespechenii ustojchivosti funkcionirovaniya predmetno-zamknutyh uchastkov // Izvestija vysshih uchebnyh zavedenij. Mashinostroenie. 2005. № 9. P. 71–76.
11. *Mamonov VI, Polujektor V.A.* Jeffektivnost' primenenija vnutrennih reguljatorov operativnogo upravlenija predmetno-zamknutymi uchastkami v uslovijah edinogo ritma // Vestnik mashinostroenija. 2007. № 12. P. 80–85.
12. Organizacija i planirovanie proizvodstva / pod red. A.G. Ajrapetovo, V.V. Korelina. SPb.: SPbGUJeF, 2012. 235 p.
13. *Pleslov A.A.* Problemy funkcionirovaniya malyh promyshlennyh grupp // Nauchno-tehnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politehnicheskogo universiteta. Jekonomicheskie nauki. 2009. № 2-1 (75). P. 98–102.
14. *Turovec O.G., Anisimov Ju.P., Borisenko I.L.* Organizacija proizvodstva na predpriyatii. M.: Izdatel'skij centr «MarT», 2002. 245 p.
15. *Fathutdinov R.A.* Proizvodstvennyj menezhment. SPb.: Piter, 2008. 494 p.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

УДК 005.962.13

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРСОНАЛА КАК ИСТОЧНИК ДИНАМИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

И.А. Эсаурова

Пермский национальный исследовательский
политехнический университет
E-mail: esaulova_ia@mail.ru

В русле концепции динамических способностей организации представлен подход к исследованию инновационного потенциала персонала как инновационного актива с точки зрения его возможности вносить вклад в создание долгосрочных конкурентных преимуществ компании. Инновационный потенциал персонала рассматривается как совокупность уникальных знаний, навыков и моделей поведения сотрудников, поддерживающих инициативы, направленные на улучшение деятельности организации. Выявлены формы инновационного потенциала персонала и предложена четырехмерная модель его анализа.

Ключевые слова: динамические способности организации, инновационный потенциал персонала, инновационные компетенции, инновационное поведение, формы инновационного потенциала персонала.

INNOVATIVE PERSONNEL POTENTIAL AS A SOURCE OF ORGANIZATIONAL DYNAMIC CAPABILITIES

I.A. Esaulova

Perm National Research Polytechnic University
E-mail: esaulova_ia@mail.ru

In a frame of the dynamic capabilities concept we present the research approach for innovation personnel potential. The point is the ability of the innovation personnel potential as an innovative company asset to contribute for long-term competitive advantage. Innovative personnel potential has considered as a set of unique knowledge, skills and behavior patterns of employee's under the tasks of organization improving initiatives support. Identified forms of innovative personnel potential and developed the four-dimensional analysis model.

Key words: organizational dynamic capabilities, the innovative personnel potential, innovative competencies, innovative behavior, of innovative personnel potential.

В высокодинамичной бизнес-среде устойчивая конкурентоспособность организации во многом зависит от ее способности создать и эффективно реализовать инновационный потенциал персонала. Однако воспринимая участие работников в инновационных процессах как критически важный

фактор успеха, организации делают основную ставку на инновационных лидеров и просто не принимают во внимание инновационные способности большинства работников, что является серьезным препятствием для успешного развития бизнеса [11].

Вопросы концептуализации понятия «инновационный потенциал персонала» (ИПП) широко освещаются в российской науке. В большинстве работ ИПП рассматривается как ресурс, обладающий потенциальной пригодностью к участию в инновационной деятельности предприятия. По сути, при таком подходе сотрудникам, являющимся носителями инновационного потенциала, отводится второстепенная роль, состоящая в том, чтобы быть готовыми в любой момент подключиться к инновационным процессам. Вместе с тем исследователи все чаще высказывают мнение о том, что именно способности и мотивация рядовых сотрудников являются движущей силой инновационных преобразований [5, 9, 14].

Принимая во внимание данные аргументы, мы представляем иной вектор исследований ИПП, сфокусированный на динамических возможностях ИПП, преобразующих его в инновационный актив организации.

В рамках доминирующего направления российской методологии под ИПП подразумевается комплекс характеристик человеческих ресурсов, согласующихся с инновационной деятельностью организации [2–4]. Как правило, в число таких характеристик включаются интеллектуальные, мотивационные и коммуникативные качества работников, их инновационная активность, отношение к переменам, готовность воспринимать и использовать новые возможности, инициативность и гибкость мышления [3, с. 47–48]. Схожее понимание ИПП характерно для исследователей, развертывающих свои концептуальные положения, основываясь как на ресурсном подходе, так и на теории человеческого капитала, некоторые различия состоят только в способах измерения и оценки ИПП.

Авторы отмечают, что ИПП может находиться в двух состояниях – внутренней способности и готовности к инновационной деятельности. Эти состояния имеют отношение к неиспользуемым или латентным свойствам накопленного к настоящему времени ИПП. Подчеркивается, что «способность» и «готовность» ИПП в совокупности определяют возможность (или пригодность) его включения в систему инновационного потенциала предприятия, наряду с финансовыми, физическими и интеллектуальными ресурсами и, следовательно, потенциальную результативность функционирования ИПП при реализации инновационных задач. В таком контексте В.П. Горшенин выделяет организационно-инновационную, ресурсно-инновационную и компетентностно-инновационную составляющие ИПП [4, с. 11].

Вместе с тем инновационная готовность персонала сама по себе является только предпосылкой для успешной реализации инновационных целей предприятия. Ценность ИПП появляется и возрастает только тогда, когда его функционирование приводит к росту конкурентных преимуществ. Такой подход согласуется с положениями концепции динамических способностей, в которой конкурентоспособность организации определяется тем, насколько эффективно она способна использовать свои ресурсы для инноваций и, следовательно, для достижения конкурентного преимущества,

по сравнению с другими компаниями с одинаковыми ресурсами, но меньшими возможностями обновления [15]. Близкая точка зрения отражена в исследовании Н.Н. Бартковой и Т.А. Погорельской, подчеркивающих, что такие преимущества являются синергетическим эффектом интеграции интеллектуальных и неодушевленных ресурсов предприятия, а ИПП проявляет себя в производственном, интеллектуально-инновационном и конкурентном потенциалах организации [2, с. 131]. В связи с этим закономерен вопрос: какое состояние ИПП обеспечивает конкурентное преимущество организаций?

По мнению С. Шольца и С. Мюллера, человеческие ресурсы следует воспринимать как «динамические возможности» фирмы, представляющие собой ценные, редкие, трудно имитируемые и невзаимозаменяемые ресурсы, которые обладают способностью обновляться в изменяющихся условиях. Эти ресурсы создают человеческий капитал, правильное управление которым дает возможность интегрировать, выстраивать и перенастраивать внутренние и внешние компетенции компании в условиях неопределенности бизнес-среды [16, с. 8]. А.М. Нисула и А. Кианто добавляют еще один аргумент: вследствие того, что инновационная деятельность включает обновление продуктов, процессов, стратегий, системы управления и т.д., способность к обновлению (улучшению) может иметь свои источники в любом месте организации. Постоянный поиск этих источников и их активное задействование составляют суть процесса непрерывного совершенствования, подразумевающего, что инновации проявляются в повседневной деятельности всех членов организации и пронизывают все аспекты ее существования: от системы ценностей до норм поведения, которые проявляются на ежедневной основе [15, с. 61]. В таких организациях, по образному выражению П. Кестинга, «драйверами инноваций» становятся рядовые сотрудники [14].

В контексте динамических способностей организации Т.Е. Андреева и В.А. Чайка говорят о «неспецифических» навыках, которые в совокупности с другими навыками компании являются труднокопируемыми – смежные профессиональные навыки, общефирменные знания, процессные навыки (ведения переговоров, презентации и т.д.), навыки обучения и самообучения [1, с. 18]. Однако инновационные возможности персонала нельзя объяснить только уникальными знаниями и навыками, потому что их инновационная составляющая не возникает сама по себе – это следствие опыта и мастерства, приобретаемых сотрудником в течение его всей трудовой жизни, ценностной основы мотивации, способности к саморазвитию, готовности самореализоваться в условиях конкретной организации, сконцентрированных в моделях индивидуального поведения [10, с. 194]. Такие поведенческие модели можно обнаружить в успешных компаниях, длительное время занимающих на рынке лидирующие позиции, сотрудники которых отличаются приверженностью ценностям организации, ориентацией на обучение, творческим подходом к решению рабочих задач, сплоченностью, вовлеченностью в процессы организационных изменений, проявляют инициативу по улучшению деятельности предприятия [12].

Таким образом, с точки зрения динамических способностей организации инновационный потенциал персонала представляет собой имеющи-

еся и будущие возможности инновационного развития организации, сконцентрированные в уникальных знаниях, навыках и моделях поведения сотрудников.

Знания и навыки сотрудников становятся уникальными только тогда, когда они основаны на опыте, приобретенном в конкретной организации. Апостериорность знаний и навыков подразумевает, что их источником может быть не только деятельность самого сотрудника, включая практику взаимодействия с членами рабочей группы, руководителем, клиентами, но и осмысленный (отрефлексированный) опыт и знания других людей – коллег, экспертов в профессиональных областях, наставников, членов сетевых сообществ и т.д. Модели поведения – это фактические способы поведения, которых должны придерживаться рядовые сотрудники и руководители, способствуя успеху организации [9, с. 40]. Соответствующими инновационной деятельности являются, например, нацеленность на результат, ответственность за реализацию инновационной идеи, содействие продвижению и внедрению новшеств, готовность делиться знаниями и опытом, конструктивное восприятие изменений, высокая вовлеченность в работу, ориентация на саморазвитие, приверженность организации и т.д.

Уникальные знания, навыки и модели поведения формируют инновационные компетенции сотрудников, отражающие не только способность, но и готовность к участию или инициированию инновационных процессов в организации. На основе анализа многочисленных эмпирических исследований мы выделили пять основных кластеров инновационных компетенций (см. таблицу), включающих креативность, предпринимчивость, обучение и развитие, сотрудничество и восприятие инноваций [12, с. 36].

Так как функционирование ИПП подразумевает переход от состояний способности и готовности (при наличии инновационных компетенций) к практическим действиям сотрудников, следовательно, именно поведение должно выступать в качестве ключевой характеристики ИПП как инновационного актива. Е.В. Орлов и И.Б. Ромашова определяют инновационное поведение персонала как систему действий и поступков, совершаемых в процессе осуществления нововведений и выраждающих реакцию на условия инновационной деятельности [7, с. 117]. М.А. Вест не ограничивает данное понятие рамками инновационных задач предприятия, описывая его как преднамеренное поведение, направленное на реализацию сотрудниками новых идей, продуктов, процессов, процедур, которые могут быть применены для оптимизации работы в рамках определенной должности, рабочей группы или организации в целом, а его примерами являются поиск новых технологий, путей достижения целей, методов работы и ресурсов, необходимых для воплощения новых идей [17, с. 117].

В исследовании А.Л. Темницкого выявлен ряд поведенческих характеристик рабочих и инженеров, способствующих успешному функционированию предприятия: работа в полную меру сил и способностей, с увлечением и интересом; моральная ответственность за работу предприятия, подразделения, своих коллег; деловой партнерский тип взаимоотношений в сочетании с критической позицией к организации работы и готовность повышать производительность и качество своего труда [8]. По сути, инновационное развитие организации осуществляется через инновационное поведение его

Инновационные компетенции: структура и характеристики

№	Кластер	Компетенции и их примерное описание
1	Креативность	Генерирование идей: предлагает различные подходы к решению проблем Критическое и независимое мышление: способность отказаться от сложившейся практики, чтобы найти новое решение Творчество в работе: использование новых идей при выполнении своих обычных обязанностей или чтобы решить новые задачи
2	Предприимчивость	Ориентация на улучшение: постоянно ищет способы, при помощи которых можно улучшить свою работу, работу подразделения или организации в целом Открытость новому: постоянно по собственной инициативе ищет новшества, которые могут оказаться полезными для улучшения его деятельности Нацеленность на результат: добровольно принимает на себя ответственность за внедрение новых идей, проявляет настойчивость в достижении поставленной цели, даже когда есть риск провала
3	Обучение и развитие	Установка на обучение: активно занимается саморазвитием, использует различные источники для получения нового знания и опыта Обучение других: поддерживает и поощряет стремление других к обучению и развитию; с энтузиазмом принимает роль наставника
4	Сотрудничество	Коммуникации: развивает широкие сети, которые могут помочь в получении новой информации и обеспечить поддержку новых идей Ориентация на сотрудничество: желание работать в команде; способность отстаивать свою точку зрения, признавая интересы других сотрудников и рабочей группы; взаимовыручка
5	Восприятие инноваций	Гибкость навыков и поведения: способность легко усваивать и принимать новые технологии, методы и способы работы, а также новые ценности и направления работы компании Инициативность: проявляет инициативу и/или активно участвует во внедрении новых технологий, методов и приемов работы Готовность к переменам в организации: позитивно оценивает перспективы изменений в компании и поддерживает такой же настрой у других сотрудников

сотрудников, представляющее собой организационный феномен, выраженный в инициативных действиях работников, направленных на улучшение ее деятельности [12, с. 31]. Поэтому необходимо, чтобы на всех уровнях организации сотрудники обладали способностями и готовностью коллективно или индивидуально участвовать в процессах инновационного развития [5, с. 139].

Эффективность функционирования ИПП зависит от того, в какой степени его элементы поддерживают внешнюю адаптивность и внутреннее обновление организации, которые вместе обеспечивают ее устойчивое конкурентное преимущество. Следовательно, главные отличительные признаки ИПП как инновационного актива – это гибкость, под которой подразумевается способность к трансформации в изменяющихся условиях, связанная с наличием у персонала инновационных компетенций, и собственно деятельность сотрудников, направленная на улучшение деятельности организации. Тогда основными элементами ИПП являются, во-первых, инновационные компетенции сотрудников, поддерживающие инновационные преобразования в организации, и, во-вторых, действия сотрудников, приво-

дящие к ее инновационному развитию. Такие действия всегда основаны на высокой эффективности труда в сочетании с индивидуальной и коллективной инициативой.

Следует различать состояния ИПП, характеризующиеся степенью выраженности указанных признаков. В таком контексте ИПП может быть в четырех формах: проактивный, активный, пассивный и регрессирующий.

Проактивный ИПП – вовлеченность и инициатива сотрудников в сочетании с профессионализмом и нацеленностью на саморазвитие являются движущей силой инноваций в организации. Главной отличительной чертой такого ИПП является проактивное поведение сотрудников, которые по собственной инициативе выдвигают предложения по улучшению своей работы, деятельности подразделения или организации в целом, готовы взять на себя ответственность за реализацию изменений. По мнению Дж.М. Гранта, для организации это означает наличие возможностей не пассивно приспосабливаться к изменяющимся условиям бизнес-среды, а «взять на себя инициативу в улучшении текущих обстоятельств или создании новых». Поскольку именно «проактивное поведение сотрудников становится все более критической детерминантой организационного успеха», компании будут все больше полагаться на личную инициативу сотрудников для выявления и решения проблем [13, с. 435–436]. А В.П. Горшенин высказал мнение, что «высший уровень развития ИПП может иметь место только в обучающейся, прогрессивной компании, работающей на принципах организационной демократии, предоставляющей возможность самореализации каждому работнику» [4, с. 17].

Активный ИПП – потенциал сотрудников используется как ресурс инновационной деятельности. Организация отчетливо формулирует инновационные цели и свои ожидания в отношении участия персонала в их реализации, вовлекая работников в инновационные проекты, стимулируя поток идей и предложений, создавая межфункциональные группы для решения тех или иных проблем [10, с. 19].

Проактивный и активный ИПП создают и поддерживают динамические способности организации. Основное отличие между ними состоит в источнике инновационных преобразований: для проактивного ИПП это инициатива «снизу», а для активного ИПП – преимущественно со стороны руководства.

Пассивный ИПП – потенциал имеется, но не используется. Организация ожидает активных действий сотрудников, которые, в свою очередь, ждут сигналов от организации. В качестве примера можно привести данные исследования Т.А. Коркиной, проведенного на крупном предприятии, где при достаточной квалификации и высокой внутренней готовности персонала к инновационной деятельности, только 5 % сотрудников были готовы к реализации своих предложений и еще около 10 % – если поможет руководство [6, с. 72–73].

Учитывая негативный опыт некоторых предприятий, можно выделить еще одну форму – *регрессирующий ИПП*, когда накопленный потенциал остается невостребованным, в отсутствие поддержки инициативы и ресурсов для развития поток инноваций со стороны работников постепенно затухает, лучшие уходят, организация стагнирует.

Рассматривая ИПП как человеческий капитал, для его оценки мы предлагаем использовать четырехмерную модель, в которой объектами анализа являются способность, готовность, результативность и наличие человеческих ресурсов для инновационного развития организации.

Способность – наличие знаний, навыков и моделей поведения сотрудников, поддерживающих/ инициирующих инновационную деятельность в организации. Анализ этих составляющих ИПП позволяет предметно определить область требуемых улучшений и перейти к целенаправленному формированию инновационных компетенций.

Готовность – степень приверженности и вовлеченности работников, отражающая их готовность внести свой вклад в достижение конкурентных преимуществ компании. Данные характеристики имеют особое значение для реализации инновационных целей, так как полностью связаны с долгосрочной мотивацией сотрудников [10] и активным инновационным поведением [13].

Результативность – показатели деятельности сотрудников не только фиксируют те или иные достижения или неудачи, но и позволяют с высокой степенью достоверности определить, в какой мере эти результаты будут повторяться и в будущем, т.е. спрогнозировать возможности реализации инновационной стратегии.

Наличие или «масштаб удержания» как вероятность того, что сотрудники будут доступны для компании в долгосрочной перспективе [16, с. 11]. В контексте стратегических целей необходимо учитывать демографические переменные, отражающие изменения профессионально-квалификационной и возрастной структур персонала, особенно на критически важных для инновационной деятельности позициях – исследователи, разработчики, руководители, сотрудники, занятые в бизнес-процессах, связанных с внедрением, коммерциализацией, продвижением инноваций. Кроме того, важно понимать процессы внешней динамики человеческих ресурсов, анализируя стабильность и темпы обновления персонала на критических позициях (через анализ текущести и среднего стажа работы в компании).

Данные параметры могут быть измерены и оценены при помощи соответствующих групп показателей (см. рисунок).

При высокой выраженности указанных параметров состояние ИПП можно охарактеризовать как активное или проактивное. Пассивный ИПП может проявляться при низких значениях показателей готовности и результативности, так как при низкой вовлеченности и инициативности сотрудников их способности остаются незадействованными. Эти же показатели в сочетании с высокой внешней динамикой персонала указывают на регрессирующий ИПП. При оценке ИПП следует учитывать рисковую составляющую, которая может быть достаточно внушительной, и это не только неактуальные знания или устаревшие навыки, но и намного более серьезные риски, связанные с потерей талантливых сотрудников, низкой стабильностью молодых специалистов, сокращенным сроком пребывания в организации и т.д., которые в целом негативно сказываются на текущем состоянии ИПП, но могут иметь и неблагоприятные долгосрочные последствия.



Четырехмерная модель оценки ИПП

Таким образом, применение поведенческого подхода к исследованию ИПП позволило сформировать динамический ракурс ИПП как инновационного актива организации, так как, по мнению экспертов, именно поведенческие модели руководителей и сотрудников, основанные на эффективности, инициативе и вовлеченности в процессы непрерывного улучшения деятельности организации являются наиболее важными факторами инноваций [5, 11]. Предложенная нами модель анализа задает четырехмерный объем ИПП, помогая не только оценивать степень его потенциальной пригодности к участию в инновационных преобразованиях на предприятии, но и выявлять возможные риски. Это является важной задачей в контексте проблем функционирования и развития ИПП, которая может быть с успехом решена, если одновременно использовать как текущие состояния ИПП, так и развивать его будущие формы, необходимые для достижения устойчивого конкурентного преимущества организации.

Литература

1. Андреева Т.Е., Чайка В.А. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были динамическими? Научные доклады № 2Р–2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ. 2006. 32 с.
2. Барткова Н.Н., Погорельская Т.А. Оценка уровня развития потенциала трудовых ресурсов // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9, вып. 4. С. 129–139.
3. Гасенко Е.В. Критерии развития инновационного потенциала персонала научно-емкого предприятия // Вестник Томского государственного университета. Серия: Экономика. 2012. № 2 (18). С. 44–49.
4. Горшенин В.П. Управление инновационным потенциалом персонала корпорации: автореф. дис. ... докт. экон. наук: специальность 08.00.05. Челябинск, 2006. 42 с.
5. Комаров С.В., Молодчик А.В., Пустовойт К.С. На рубеже изменения парадигмы менеджмента: саморазвивающиеся, самоорганизующиеся системы // Журнал экономической теории. 2012. № 3. С. 132–142.

6. Коркина Т.А. Развитие инновационной восприимчивости персонала угледобывающих предприятий // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2009. № 6. С. 67–75.
7. Орлов Е.В., Ромашова И.Б. Двухкомпонентная модель инновационного потенциала организаций // Инновации: наука, производство, рынок. 2012. № 2. С. 114–118.
8. Темницкий А.Л. Пути становления эффективного работника-партнера // Journal Of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2011. Т. 3, № 1. С. 28–49.
9. Хьюзлид М.А., Беккер Б.И., Битти Р.В. Оценка персонала: как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. 432 с.
10. Эсаулова И.А. Мотивационный механизм саморазвития сотрудников как фактор инновационного развития организации // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2014. № 1 (19). С. 19–194.
11. Barsh J., Capozzi M.M., Davidson J. Leadership and innovation. The McKinsey Quarterly 2008. № 1. URL: <http://www.mckinseyquarterly.com>. (дата обращения 15.01.2015).
12. Esaulova I., Linkova N., Merkusheva A. Innovative Behaviour in Terms of Competences // Proceedings of the 2nd International Conference «Innovation Management and Company Sustainability», 26–27 May, 2014. Prague, 2014. С. 30–39.
13. Crant J.M. Proactive Behavior in Organizations // Journal of Management. 2000. Vol. 26, № 3. P. 435–462. DOI: 10.1177 / 014920630002600304.
14. Kesting P., Ulhøi J.P. Employee-driven innovation: extending the license to foster innovation // Management Decision. 2010. Vol. 48, № 1. P. 65–84.
15. Nisula A.M., Kianto A. Evaluating and developing innovation capabilities with a structured method // Interdisciplinary Journal of Information, Knowledge, and Management. 2013. Vol. 8. P. 59–82. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ijikm.org/Volume8/IJIKMv8p059-082Nisula0714.pdf> (дата обращения 09.01.2015).
16. Scholz C., Müller S. Dynamic Human Capital Strategy: A new way to strategic human resource management // Strategic Management Society Special Conference. Finland. March 17–20, 2010. URL: <http://www.orga.uni-sb.de/files/97.pdf> (дата обращения 14.01.2015).
17. West M.A. Sparkling fountains or stagnant ponds: an integrative model of creativity and innovation implementation in work groups // Applied Psychology: An International Review. 2002. Vol. 51, № 3. P. 117–387. DOI: 10.1111 / 1464-0597.00951.

Bibliography

1. Andreeva T.E., Chajka V.A. Dinamicheskie sposobnosti firmy: chto neobhodimo, chtoby oni byli dinamicheskimi? Nauchnye doklady № 2R–2006. SPb.: NII menedzhmenta SPbGU. 2006. 32 p.
2. Bartkova N.N., Pogorelskaja T. A. Ocena urovnya razvitiya potenciala trudovyh resursov // Vestnik NGU. Serija: Social'no-jekonomicheskie nauki. 2009. T. 9, vyp. 4. P. 129–139.
3. Gasenko E.V. Kriterii razvitiya innovacionnogo potenciala personala naukoemkogo predpriatija // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: Jekonomika. 2012. № 2 (18). P. 44–49.
4. Gorshenin V.P. Upravlenie innovacionnym potencialom personala korporacii: avto-ref. dis. ... dokt. jekon. nauk: special'nost' 08.00.05. Cheljabinsk, 2006. 42 p.
5. Komarov S.V., Molodchik A.V., Pustovojt K.S. Na rubezhe izmenenija paradigm me-nedzhmenta: samorazvivajushhiesja, samoorganizujushhiesja sistemy // Zhurnal jekonomiche-skoy teorii. 2012. № 3. P. 132–142.

6. *Korkina T.A.* Razvitie innovacionnoj vospriimchivosti personala ugledobyvajushhih predprijatij // Gornyj informacionno-analiticheskij bjulleten' (nauchno-tehnicheskij zhurnal). 2009. № 6. P. 67–75.
7. *Orlov E.V., Romashova I.B.* Dvuhkomponentnaja model' innovacionnogo potenciala organizacii // Innovacii: nauka, proizvodstvo, rynok. 2012. № 2. P. 114–118.
8. *Temnickij A.L.* Puti stanovlenija jeffektivnogo rabotnika-partnera // Journal Of Institutional Studies (Zhurnal institucional'nyh issledovanij). 2011. T. 3, № 1. P. 28–49.
9. *H'juzlid M.A., Bekker B.I., Bitti R.V.* Ocenna personala: kak upravljat' chelovecheskim kapitalom, chtoby realizovat' strategiju / pers. angl. M.: OOO «I.D.Vil'jams», 2007. 432 p.
10. *Jesaulova I.A.* Motivacionnyj mehanizm samorazvitija sotrudnikov kak faktor innovacionnogo razvitiya organizacii // Izvestija vysshih uchebnyh zavedenij. Serija: Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom. 2014. № 1 (19). P. 19–194.
11. *Barsh J., Capozzi M.M., Davidson J.* Leadership and innovation. The McKinsey Quarterly 2008. № 1. URL: <http://www.mckinseyquarterly.com>. (data obrashhenija 15.01.2015).
12. *Esaulova I., Linkova N., Merkusheva A.* Innovative Behaviour in Terms of Competences // Proceedings of the 2nd International Conference «Innovation Management and Company Sus-tainability», 26–27 May, 2014. Prague, 2014. P. 30–39.
13. *Crant J.M.* Proactive Behavior in Organizations // Journal of Management. 2000. Vol. 26, № 3. P. 435–462. DOI: 10.1177 / 014920630002600304.
14. *Kesting P., Ulhøi J.P.* Employee-driven innovation: extending the license to foster innovation // Management Decision. 2010. Vol. 48, № 1. P. 65–84.
15. *Nisula A.M., Kianto A.* Evaluating and developing innovation capabilities with a structured method // Interdisciplinary Journal of Information, Knowledge, and Management. 2013. Vol. 8. P. 59–82. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.ijikm.org/Volume8/IJIKMv8p059-082Nisula0714.pdf> (data obrashhenija 09.01.2015).
16. *Scholz C., Müller S.* Dynamic Human Capital Strategy: A new way to strategic human resource management // Strategic Management Society Special Conference. Finland. March 17–20, 2010. URL: <http://www.orga.uni-sb.de/files/97.pdf> (data obrashhenija 14.01.2015).
17. *West M.A.* Sparkling fountains or stagnant ponds: an integrative model of creativity and innovation implementation in work groups // Applied Psychology: An International Review. 2002. Vol. 51, № 3. P. 117–387. DOI: 10.1111 / 1464-0597.00951.

УДК 331.586, 339.187.44

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

В.В. Кутценко, С.В. Ровбель

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИХ»

E-mail: kuvv2006@yandex.ru, rovbel_s@mail.ru

Рассмотрены взаимоотношения субъектов франчайзинговой модели бизнеса. Организационно-правовое взаимодействие участников формируется на основе руководства по франшизе и договора франчайзинга. Подготовка персонала для организаций франчайзи может осуществляться в различных формах. Для индивидуальных предпринимателей оптимальным является самообучение с использованием пакета обучающих программ. Для наемных менеджеров и специалистов организаций франчайзи целесообразна подготовка в учебном центре франчайзера.

Ключевые слова: руководство по франшизе, договор франчайзинга, обучение персонала франчайзи, учебный центр франчайзера.

ORGANIZATIONAL AND LEGAL ASPECTS OF FRANCHISING IN RUSSIA

V.V. Kutcenko, S.W. Rovbel

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: kuvv2006@yandex.ru, rovbel_s@mail.ru

The article examined relationship the subjects of the business model franchising. Organizational and legal interaction of participants is based on franchised guide and franchising agreement. Staff training for organizations franchisee can carried out different forms. Self-learning with using the package of educational programs for individual entrepreneurs is the optimal. Training at the franchisor's training centre is expedient for salaried managers and professionals organizations franchisee.

Key words: franchised guide, franchising agreement, training of staff franchisees, franchisor's training centre.

В последнее время среди российских предпринимателей все большую популярность приобретает франчайзинг. В XXI в. применение схем франчайзинга в России становится одним из наиболее эффективных методов продвижения на рынок. Франчайзинговое сотрудничество предполагает передачу от одного партнера (франчайзера) к другому (франчайзи) исключительного права на оказание услуг, либо выпуск определенных товаров и их сбыт под торговой маркой существующей компании. Рынку предлагается продукт определенной марки, предназначенный для конечных потребителей, и модель бизнеса, технология ведения дела, обеспечивающая некоторый уровень рентабельности, предназначенный для независимых юридических лиц [25].

По своей экономической сути франчайзинг может рассматриваться как вариант оригинального развития, с одной стороны, дистрибутивных связей

и, с другой – филиальной сети. Он позволяет соединить владение малым предприятием и управленческое мастерство, маркетинговый опыт более крупного бизнеса, развивает конкурентные отношения на рынке. В мировой практике франчайзинг как особая форма взаимоотношений субъектов в экономической сфере имеет определенную историю и институциональное оформление.

Сегодня многие отечественные и зарубежные эксперты по вопросам развития малого и среднего бизнеса называют франчайзинг «королевским путем к независимости». Такое отношение обусловлено всей историей развития франчайзинга, которая уходит своими корнями в европейское Средневековье. Изначально франчайзинг предполагал привилегии, оказываемые государственной властью тому или иному субъекту относительно распоряжения некоторых ресурсов. Так, система предоставления территориальных привилегий для знати – в обмен на услуги формировалась основу современного франчайзинга в течение нескольких веков.

В экономической сфере концепция франчайзинга получила развитие в середине XIX в. в Европе. Производители пива предоставляли некоторым торговым организациям эксклюзивные права на реализацию собственного продукта. Система «связанных домов» оказалась эффективным коммерческим механизмом и существует до сих пор [8, с. 12]. На протяжении ста лет «франчайзинг первого поколения» преимущественно предполагал эффективную передачу прав на реализацию товаров и услуг и не более того [4].

Переход к новому поколению франчайзинговой схемы – франчайзингу бизнес-формата – был обусловлен несколькими факторами. В 1946 г. в США был принят Закон Лэнхема («О товарных знаках»), содержавший определение торговой марки, товарного знака. Теперь, предоставляя права другим субъектам на использование своих товарных знаков, предприниматель действовал под защитой государства, что существенно снижало его риски [6, с. 718].

В середине XX в. в США получает интенсивное развитие индустрия общественного питания. Появляются новые рационализированные модели ведения бизнеса, которые минимизируют влияние субъективного фактора, усиливают роль формальных технологий. Именно в это время возникли компании, чьи имена стали с тех пор привычными, такие как, например, «Макдоналдс».

Дж. Ритцер, описывая распространение технологической рациональности на многие сферы жизни общества, социальных отношений, предложил термин «макдональдизация общества». В качестве факторов успеха этой оригинальной модели ведения бизнеса в сфере общественного питания называются эффективность, просчитываемость, предсказуемость и контроль, которые предлагаются клиентам, работникам и менеджерам компаний [7, с. 75]. Тем самым постоянно обеспечивается заданное качество оказываемых услуг для конечного потребителя – населения.

Мультилирование данной технологии и стало началом современного этапа в развитии франчайзинга. До настоящего времени «Макдоналдс» – это самая известная франшиза, имеющая наибольшую сеть по всему миру.

Одновременно это самая недоступная для отдельного предпринимателя франшиза, так как при этом используется мастер-франшиза, предполагающая одного владельца торговой марки на всей территории той или иной страны.

С конца 80-х гг. XX в. происходит формирование глобальных франчайзинговых сетей крупных экономических субъектов. Современный этап характеризуется ростом мирового рынка франчайзинга. Его перспективы формируются в том числе действиями правительств ряда стран, воспринимающих франчайзинг как возможную форму продвижения национальной продукции и технологий на мировой рынок [20]. С этой целью страны-экспортеры разрабатывают специальные программы финансовой и экспертной поддержки предпринимателей, изъявляющих желание покупать франшизы их национальных компаний. Для этого существуют специальные банки. Именно они кредитуют компании, приобретающие проекты, в которых задействованы продукты и сервисы национальных производителей [10, с. 23].

В настоящий период франчайзинговые схемы используются более чем в 75 направлениях предпринимательской деятельности. Это подтверждает его распространность в экономической практике. Договорные отношения субъектов франчайзинговых отношений законодательно регулируются в более чем 80 странах мира [11, с. 140]. Во многих из них созданы национальные франчайзинговые ассоциации, оказывающие предпринимателям помощь в развитии этого вида бизнеса. Каталог Международной ассоциации франчайзинга (IFA), расположенной в Вашингтоне, содержит свыше 1000 франшиз компаний из различных стран мира [21].

Функционируют негосударственные международные организации, объединяющие заинтересованных специалистов в сфере франчайзинга. Так, в 1994 г. основан Всемирный совет по франчайзингу как неполитическое объединение национальных ассоциаций франчайзинга (WFC) [14]. Российская ассоциация франчайзинга (РАФ) является его действительным членом. Россия является лидером по росту количества франчайзинговых компаний (98 % за последние три года) [18]. Деятельность данных организаций ориентирована на координацию действий всех участников отношений франчайзинга, стандартизацию правил франчайзинговых операций, организацию профессионального общения, обучения, консультирования, международных профильных форумов, выпуск регулярных отраслевых изданий и т.д.

Лидером на рынке франчайзинга являются США, где в области франчайзинга сосредоточено 60 % малого бизнеса и занято работой 8 млн человек [26]. В 2013 г. в США значительно выросла активность в сфере франчайзинга. Франчайзинговым бизнесом было создано 229 000 рабочих мест – около 11 % от всех новых рабочих мест в стране [28]. Рост занятости здесь в последние годы был выше, чем в среднем по США, – 2,9 против 1,9 %. Привлекательность сфер бизнеса для реализации франшизы заметно дифференцирована по отраслям и сферам предпринимательской деятельности (табл. 1). Явным лидером на рынке франшиз выступает сфера общественного питания.

Таблица 1
Динамика франчайзингового бизнеса в США в 2013 г. [29]

Сфера деятельности	Прирост/снижение (–) числа франшиз, шт.
Общественное питание	23280
Автозаправочные станции и авторемонтные мастерские	3300
Гостиничный бизнес	3210
Торговые услуги	1680
Бизнес-услуги	730
Продовольственные магазины	330
Образование	290
Недвижимость	230
Прочие сферы	3320
Торговля запчастями	-6120
Всего	30250

Общий объем российского рынка франшиз оценивают в 5 млрд долл. США [12]. Около 700 организаций позиционируют себя на российском рынке в качестве франчайзеров. Оборот франчайзингового рынка в России занимает всего 3,5 % от ВВП, что примерно в 3 раза меньше, чем, например, в США [24].

Наибольшее развитие российский франчайзинг получил в сфере розничной торговли и общественного питания. На эти сферы сейчас в России приходится порядка двух третей всех используемых франшиз (табл. 2).

Таблица 2
Структура российского франчайзинга [13, 17]

Сфера деятельности	Доля используемых франшиз, %	
	2008 г.	2012 г.
Розничная торговля	56	46
Общественное питание	13	22
Услуги, всего	24	31
В том числе		
Бытовое обслуживание		11
Развлечения, отдых, спорт		7
Обслуживание бизнеса	н/д	5
Учебные центры		3
Охрана здоровья		3
Автотранспорт		2
Другие	7	1

Наибольший интерес предпринимателей вызывают, в первую очередь, не просто франшизы – бренды, а франшизы, предлагающие готовые концепции, услуги по сопровождению и детализированный бизнес-план. Для достижения успеха франчайзи должен уважительно принять цели, ценности и цели франчайзера, точно следовать операционным процедурам и

стандартам оказания услуг или выпуска продукции, зафиксированным в инструкции партнерской компании.

Среди системных причин отставания развития практики российского франчайзинга эксперты чаще всего называют недоработанность законодательной базы, существующие проблемы с защитой интеллектуальной собственности, недостаточную заинтересованность со стороны государства. По нашему мнению, к таким причинам необходимо отнести и кадровую проблему франчайзинговых организаций. Рассмотрим перечисленные проблемы подробнее.

Основными документами, регулирующими непосредственные взаимоотношения субъектов франчайзинга, являются руководство по франшизе и договор франчайзинга. В первом из них представлены подробные инструкции и советы для франчайзи по организации бизнеса и ведению дела. Договор, в свою очередь, определяет формальные отношения между франчайзером и франчайзи. В российском правовом поле франчайзинговые взаимоотношения экономических субъектов регулируются договорными нормами, отражающими обязательства по использованию объектов интеллектуальной собственности, договором коммерческой концессии [15].

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, по договору коммерческой концессии «одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хай)» [15]. В литературе отмечается сложность подобного договора. Альтернативой такому «комбинированному» договору может быть заключение не одного, а нескольких договоров. Однако множественность договоров, описывающих в этом случае весь комплекс отношений франчайзинга, многократно усложняет процедуру их подготовки и подписания, поскольку положения всех этих документов должны быть взаимоувязаны друг с другом.

Официальные комментарии к ГК РФ устанавливают полную эквивалентность понятия коммерческой концессии понятию франчайзинга [1–3]. Подобная синонимизация в описании схожих бизнес-практик в нашей стране и за рубежом имеет определенные негативные последствия. Прежде всего, это вызывает сложности для экономических субъектов в рамках международного сотрудничества [19, с. 29]: с одной стороны, ограничивая продажу российских франчайзинговых продуктов в другие страны, а с другой – накладывая определенные ограничения на приобретение зарубежных франшиз российскими предпринимателями. Например, российские предприниматели не могут легально переводить роялти своим зарубежным франчайзерам (партнерам), потому что для банков такое понятие не является законным основанием платежа (перевода валюты за рубеж). Кроме того, в отсутствии специального российского франчайзингового законодательства роялти, которые российские франчайзеры получают от своих франчайзи, приобретают статус «внереализационной прибыли» и, как следствие, облагаются

по более высокой налоговой ставке нежели учредительские проценты (дивиденды по акциям).

Определенные проблемы при использовании франчайзинговой модели организации бизнеса возникают и в части налога на добавленную стоимость. Так, продажа российской франшизы за рубеж по своей сути представляет разновидность экспортной поставки товара, произведенного в России. Такого рода хозяйствственные операции экономически стимулируются государством: производитель может претендовать на возмещение из бюджета суммы НДС, исходя из стоимости произведенной на территории России экспортированной продукции. Вместе с тем на сегодня механизм государственной поддержки экспортеров в отношении франчайзинга не работает по причине существующих в национальном законодательстве пробелов.

Правовое регулирование в этой области было определенным образом дополнено в 2008 г. в связи с относительным упорядочением правил использования и охраны интеллектуальной собственности в Российской Федерации. Вместе с тем необходимо отметить, что законодательство о франчайзинге должно быть логично связано с правовым регулированием лицензионной, патентной, налоговой деятельности, конкуренции, защиты прав потребителей, трудовым законодательством и другими отраслями национального права [16].

Существенную роль в продвижении национальных товаров и услуг отечественных производителей по схеме франчайзинга играет государство. Примером поддержки национальных производителей может служить программа «Покупайте американское», финансируемая, в том числе Правительством США. Предприниматели могут получать кредиты и инвестиции под проекты с участием американских компаний.

Внешняя финансовая поддержка франчайзи осуществляется в формах кредитования и софинансирования. В ряде зарубежных банков (стран Европы, США, Канады, Австралии) функционируют департаменты по кредитованию франчайзинговых организаций. В их деятельности присутствует значительный консалтинговый компонент. Эти подразделения, помимо собственно кредитования инвестиционных проектов, помогают предпринимателям составлять бизнес-планы, устанавливать контакты с потенциальными партнерами. До 90 % франчайзинговых организаций в европейских странах используют целевые кредитные ресурсы. Существуют и специализированные компании, оказывающие консалтинговую поддержку франчайзинговых сделок. Высоким спросом, в частности, пользуются услуги помощи в выборе новых территориальных или нишевых направлений расширения франчайзинговых сетей.

В нашей стране проект субсидирования франчайзи реализуется в данное время в нескольких российских регионах (Москва, Тюменская область, Республика Башкирия) [22]. Здесь франчайзи могут получить из регионального бюджета средства на субсидирование процентной ставки по кредиту, субсидирование паушального взноса, субсидирование авансового взноса по лизинговым договорам (программа «Франчайзинг + лизинг»). Существует очень маленькая линейка кредитных продуктов для франчайзинга, например, «Бизнес-Старт» Сбербанка России, «Лайф» Пробизнесбанка. «Единственный широко распространенный кредитный продукт на рынке

«Бизнес-Старт» Сбербанка, предлагает финансирование порядка 80 концепций, что составляет немногим более 11 % от всех франшиз, представленных в России» [23]. Ряд банков предлагает кредиты для малого бизнеса, не выделяя отдельно франчайзинговые организации.

Таким образом, что касается российской действительности, то формирование системы комплексной государственной поддержки отечественного производителя далеко от завершения. При этом политика государственной поддержки франчайзинга как формы отечественного экспорта практически отсутствует. Вместе с тем особую актуальность деятельность федеральных и региональных органов государственной власти по поддержке и продвижению национальных товаров и услуг приобретает в связи со вступлением России в ВТО, кризисными экономическими явлениями, санкционным режимом.

При заключении договора франчайзинга четко фиксируются условия, касающиеся прав использования товарного знака, знака обслуживания, коммерческого обозначения, технологии производства. Как правило, это чаще всего требования относительно расположения, размеров и оформления помещения, использования информационных и рекламных материалов, комплекса пакетов обучающих программ, дополнительно в ряде случаев приобретения расходных материалов. При этом четко не обозначаются условия подготовки персонала для организаций франчайзи. Вместе с тем именно качество персонала организации франчайзи, его подготовленность к выполнению трудовых функций в конечном итоге определяет успешную реализацию всех положений договора о франшизе и самой экономической модели бизнеса.

Подготовка персонала для организаций франчайзи может осуществляться различными способами. Например, это может быть самообучение с использованием пакетов обучающих программ, предоставляемых франчайзером. Такой вариант пригоден для индивидуальных предпринимателей, не использующих в своей деятельности труд наемных работников. Однако с ростом масштабов бизнеса, увеличением численности компании возникает необходимость контроля подготовки работников для деятельности в условиях, оговоренных руководством по франшизе и договором франчайзинга.

Возможно, первоначальное обучение менеджеров и персонала франчайзером в собственных учебных центрах или на реально существующих рабочих местах. Преимуществом такого варианта подготовки персонала является получение реальных знаний и навыков, первоначальное знакомство с нормами корпоративной культуры, этики. В этом случае расходы франчайзи несколько возрастают, при этом не гарантируется длительное закрепление работников на рабочих местах организации-франчайзи.

В международной практике крупными компаниями франчайзерами созданы системы ускоренной специализированной подготовки кадров для франчайзи. Некоторые из них даже проводят курсы по повышению квалификации после того, как франчайзи проработал в течение некоторого времени. По масштабам деятельности самой массовой является система корпоративного обучения «МакДоналдса» в Университете Гамбургера. Система обучения в «МакДоналдсе» состоит из сертифицированных компонентов. Обучение проводится по нескольким программам: управление

сменами и администрирование, программа для менеджеров ресторана, «институт лидерства» [27]. При этом франчайзи осваивают все операции реального производственного процесса.

Что касается российской практики, то в договорных условиях франчайзинга зачастую не определяется порядок работы с персоналом в рамках передаваемой технологии бизнеса. Поэтому любые рациональные бизнес-модели могут в качестве латентного результата иметь и иррациональные последствия. Очевидно, что в случае финансовых трудностей франчайзи, в первую очередь, сокращает затраты на персонал (включая расходы на его подготовку и переподготовку), соблюдая при этом «вещные», материальные рамки договорных отношений франчайзинга. В том числе и поэтому в организациях франчайзи наблюдается высокая текучесть кадров. Это вызывает необходимость постоянного обучения вновь принятых сотрудников.

Обучение сотрудников является значимым стимулом для его развития и сохранения лояльности организации [9]. Результатами обучения являются выполнение установленных стандартов деятельности, изготовление качественной продукции. Для организации процесса обучения целесообразно определить необходимость сотрудников в дополнительных знаниях, навыках. Для этого могут быть использованы аттестация, экзамены, опросы, комплексные проверки, дифференцированные по уровню персонала.

Подготовка персонала для организации франчайзи может осуществляться в форме первоначального обучения, переквалификации, либо обучения новым стандартам деятельности. В ходе обучения решаются задачи: приобретение и совершенствование навыков работников, приращение знаний, формирование у человека ответственности за соблюдение условий труда, за качество производимого продукта, выполняемой работы, оказываемой услуги.

При всем при этом действия франчайзи в области обучения персонала диктуются стратегией франчайзера на рынке в целом. В рамках франчайзинга актуальны такие технологии обучения персонала, которые используют разработанную и проверенную практику менеджмента, учитывают условия российской действительности, применимы в практике организаций. Наиболее предпочтительной формой подготовки персонала организации франчайзи нам представляется подготовка с использованием возможностей франчайзера. В случае фиксации такого положения в договоре франчайзер обеспечивает полноценное тиражирование бизнес-модели, определенным образом гарантируя для франчайзи получение желаемых экономических результатов в более короткие сроки.

Наиболее удачным вариантом организации подобного обучения может выступать учебный центр франчайзера, в программах которого закреплены определенные корпоративные стандарты. Обучение такого рода готовит персонал франчайзи для работы в условиях конкретной организации, что требует в дальнейшем меньших затрат.

Современные кризисные явления в российской экономике вызывают изменения потребительского поведения населения. Пересмотр структуры расходов людей может привести к снижению спроса на услуги, продукцию, работы, предлагаемые франчайзи. Как следствие, возможно сокращение наиболее активного рыночного сегмента российской экономики – фран-

чайзингового бизнеса. Такая ситуация формирует заинтересованность обеих сторон франчайзинговых отношений (и франчайзи, и франчайзера) в сохранении, как минимум, статус-кво на уровне 2012–2014 гг. Вместе с тем это возможно только при соответствующей деятельности органов власти различного уровня в части решения организационных и правовых проблем российского франчайзинга, подробно рассмотренных выше.

Литература

1. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, часть вторая: Учебно-практический комментарий (постатейный) / под ред. А.П. Сергеева. М.: Проспект, 2010. 650 с.
2. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) / под ред. С.П. Гришаева, А.М. Эрделевского (подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2006).
3. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации / под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина; в 3 т. Т. 2. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный); 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт-Издат, 2006. 737 с.
4. Литвинцева Г. Франчайзинг: история и тенденции развития // Люди дела. 2006. № 12. С. 27.
5. Паникова В.В. Уверенные шаги франчайзинга в России // Торговое право. 2012. № 3. С. 50–64.
6. Рассел Дж. Т., Лейн УР. Рекламные процедуры Клеппнера / 15-е изд. СПб.: Питер, 2003. 928 с.
7. Ритцер Дж. Макдональдизация общества 5 / пер. с англ. А.В. Лазарева; вступ. статья Т.А. Дмитриева. М.: Издательская и консалтинговая группа «Практис», 2011. 592 с.
8. Стэнворт Дж., Смит Б. Франчайзинг в малом бизнесе / пер. с англ.; под ред. Л.Н. Павловой. М: ЮНИТИ, 1996. 215 с.
9. Управление человеческими ресурсами в условиях реформирования системы образования: коллективная монография / под ред. С.И. Сотниковой. Новосибирск: НГУЭУ, 2014. 199 с.
10. Филина Ф.Н. Франчайзинг: правовые основы деятельности. М.: Гроссмедиа, РОСБУХ, 2008. 189 с.
11. Функ Я.И. Международное торговое посредничество. Минск: Дикта, 2005. 286 с.
12. Бобрик Д. Как развивается франчайзинг в России: проблемы и перспективы. [Электронный ресурс]. URL:<http://rusfranch.ru/presscenter/newsraf/304/>
13. Бренд вместо залога // Российская газета «Бизнес». 2012. 21 августа. URL: <http://www.rg.ru/2012/08/21/razvitie.html>
14. Всемирный совет по фрайчайзингу (World Franchise Council). URL: <http://www.worldfranchisecouncil.net/>
15. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 29.12.2014). Гл. 54. Коммерческая концессия. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=172914>
16. Гритченко Ю.О. Сравнительная характеристика законодательств некоторых стран о франчайзинге // Экономика и управление. 2007. № 1. URL: <http://elibrary.miubjournals!item.eiup/issue.9/article.7html>
17. Денисов Д. Франшизы с тараканами // Бизнес-журнал. 2009. № 8 (163). С. 28–39. [Электронный ресурс]. URL: http://b-mag.ru/PDFs/2009/2009_08_FEDERAL_08.pdf.
18. Компания Е.М.Т.Г. и Всемирный совет по франчайзингу (WFC). URL: http://rusfranch.ru/about/mesto_v_mire/

19. Ленц Е. Закономерный результат // Бизнес-журнал. 2007. № 1 (110). С. 28–31. [Электронный ресурс]. URL: http://b-mag.ru/PDFs/2007/2007_01_FEDERAL_01.pdf.
20. Максимова А.Н., Иванов Н.Н. Стратегии франчайзинга в современных условиях функционирования организаций сферы услуг // Проблемы современной экономики. 2013. № 1 (45). С. 212–214. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4475>
21. Международная Ассоциация Франчайзинга (IFA). URL:<http://franchise.org/industrysecondary.aspx?id=40514/>
22. Отчет о выполнении плана Российской ассоциации франчайзинга на 2012–2014 гг. [Электронный ресурс]. URL: http://rusfranch.ru/activities/rezultaty_deyatelnosti/otchet_o_vypolnenii_plana_raf_na_2012_2014_gg_v_2013_godu/
23. Реально ли привлечь деньги на открытие бизнеса в России // Франчайзи клуб. 2014. № 1. С. 7. [Электронный ресурс]. URL: <http://xn--80aab0afediu2a5an6b.xn--p1ai/documents/CF-14.pdf>
24. Россия в эпоху перемен: преимущества франчайзинга на фоне нестабильности и санкций // Expert Online. 2014. 02 сентября. URL: <http://expert.ru/2014/09/2/rossiya-v-erohu-peremen-preimuschestva-franchajzinga-na-fone-estabilnosti-i-sanktsij/>
25. Рыкова И. Франчайзинг для регионов. [Электронный ресурс]. URL: http://www.fpsr.ru/f/I.Rykova.Franchajzing_dlya_regionov.pdf.
26. Скопин А.О., Невиницына И.В. Интернационализация и интенсификация технологий франчайзинга на мировом рынке // Управление экономическими системами. 2007. № 1. URL: <http://uecs.ru/uecs-09-92006/item/67-2011-03-21-07-09-11>.
27. Смагин И. Университет Гамбургера, McDonald's. URL: <http://trends.skolkovo.ru/2013/11/universitet-gamburgera-mcdonald-s/>
28. According to ADP National Franchise Report (Национальный отчет по франчайзингу). URL: <http://www.adpemploymentreport.com/2013/December/NFR/NFR-December-2013.aspx>.
29. ADP National Franchise Report. [Электронный ресурс]. URL: http://www.adpemploymentreport.com/2013/December/NFR/docs/ADP_December2013_NFR_Press_Release.pdf.

Bibliography

1. Kommentarij k Grazhdanskому kodeksu Rossijskoj Federacii, chast' vtoraja: Uchebno-prakticheskij kommentarij (postatejnyj) / pod red. A.P. Sergeeva. M.: Prospekt, 2010. 650 p.
2. Kommentarij k Grazhdanskому kodeksu Rossijskoj Federacii, chasti vtoroj (postatejnyj) / pod red. S.P. Grishaeva, A.M. Jerdelevskogo (podgotovlen dlja sistemy Konsul'tantPljus, 2006).
3. Kommentarij k Grazhdanskому kodeksu Rossijskoj Federacii / pod red. T.E. Abovoj, A.Ju. Kabalkina; v 3 t. T. 2. Kommentarij k Grazhdanskому kodeksu Rossijskoj Federacii, chasti vtoroj (postatejnyj); 3-e izd., pererab. i dop. M.: Jurajt-Izdat, 2006. 737 p.
4. Litvinceva G. Franchajzing: istorija i tendencii razvitiija // Ljudi dela. 2006. № 12. P. 27.
5. Panjukova V.V. Uverennye shagi franchajzinga v Rossii // Torgovoe pravo. 2012. № 3. P. 50–64.
6. Rassel Dzh. T., Lejn U.R. Reklamnye procedury Kleppnera / 15-e izd. SPb.: Piter, 2003. 928 p.
7. Ritcer Dzh. Makdonal'dizacija obshhestva 5 / per. s angl. A.V. Lazareva; vstup. stat'ja T.A. Dmitrieva. M.: Izdatel'skaja i konsaltingovaja gruppa «Praksis», 2011. 592 p.
8. Stenvort Dzh., Smit B. Franchajzing v malom biznese / per. s angl.; pod red. L.N. Pavlovoj. M: JuNITI, 1996. 215 p.
9. Upravlenie chelovecheskimi resursami v uslovijah reformirovaniya sistemy obrazovaniya: kollektivnaja monografija / pod red. S.I. Sotnikovoj. Novosibirsk: NGUJeU, 2014. 199 p.

10. *Filina F.N.* Franchajzing: pravovye osnovy dejatel'nosti. M.: Grossmedia, ROSBUH, 2008. 189 p.
11. *Funk Ja.I.* Mezhdunarodnoe torgovoe posrednichestvo. Minsk: Dikta, 2005. 286 p.
12. *Bobrik D.* Kak razvivaetsja franchajzing v Rossii: problemy i perspektivy. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://rusfranch.ru/presscenter/newsraf/304/>
13. Brend vmesto zaloga // Rossijskaja gazeta «Biznes». 2012. 21 avgusta. URL: <http://www.rg.ru/2012/08/21/razvitie.html>.
14. Vsemirnyj sovet po frachajzingu (World Franchise Council). URL: <http://www.worldfranchisecouncil.net/>
15. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraja) ot 26.01.1996 g. № 14-FZ (red. ot 29.12.2014). Gl. 54. Kommercheskaja koncessija. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=172914>.
16. *Gritchenko Ju.O.* Sravnitel'naja harakteristika zakonodatel'stv nekotoryh stran o franchajzinge // Jekonomika i upravlenie. 2007. № 1. URL: <http://elibrary.miu.by/journals!/item.eiup/issue.9/article.7.html>.
17. *Denisov D.* Franshizy s tarakanami // Biznes-zhurnal. 2009. № 8 (163). P. 28–39. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://b-mag.ru/PDFs/2009/2009_08_FEDERAL_08.pdf.
18. Kompanija E.M.T.G.i Vsemirnyj sovet po franchajzingu (WFC). URL: http://rusfranch.ru/about/mesto_v_mire/
19. *Lenc E.* Zakonomernyyj rezul'tat // Biznes-zhurnal. 2007. № 1 (110). P.28–31. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://b-mag.ru/PDFs/2007/2007_01_FEDERAL_01.pdf.
20. *Maksimova A.N., Ivanov N.N.* Strategii franchajzinga v sovremennyh uslovijah funkcionirovaniya organizacij sfery uslug // Problemy sovremennoj jekonomiki. 2013. № 1 (45). P. 212–214. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4475>.
21. Mezhdunarodnaja Asociacija Franchajzinga (IFA). URL: [http://franchise.org/industrysecondary.aspx?id=40514/](http://franchise.org/industrysecondary.aspx?id=40514)
22. Otchet o vypolnenii plana Rossijskoj associacii franchajzinga na 2012–2014 gg. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://rusfranch.ru/activities/rezulaty_deyatelnosti/otchet_o_vypolnenii_plana Raf_na_2012_2014_gg_v_2013_godu/
23. Real'no li privlech' den'gi na otkrytie biznesa v Rossii // Franchajzi klub. 2014. № 1. P. 7. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://xn--80aab0afediu2a5an6b.xn--p1ai/data/documents/CF-14.pdf>.
24. Rossija v jepohu peremen: preimushhestva franchajzinga na fone nestabil'nosti i sankcij // Expert Online. 2014. 02 sentjabrja. URL: <http://expert.ru/2014/09/2/ rossiya-v-jepohu-peremen-preimushestva-franchajzinga-na-fone-estabilnosti-i-sanktsij/>
25. *Rykova I.* Franchajzing dlja regionov. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://www.fpsr.ru/f/I.Rykova.Franchajzing_dlya_regionov.pdf.
26. *Skopin A.O., Nevinicyna I.V.* Internacionalizacija i intensifikacija tehnologij franchajzinga na mirovom rynke // Upravlenie jekonomiceskimi sistemami. 2007. № 1. URL: <http://uecs.ru/uecs-09-92006/item/67-2011-03-21-07-09-11>.
27. *Smagin I.* Universitet Gamburgera, McDonald's. URL: <http://trends.skolkovo.ru/2013/11/universitet-gamburgera-mcdonald-s/>
28. According to ADP National Franchise Report (Nacional'nyj otchet po franchajzingu). URL: <http://www.adpemploymentreport.com/2013/December/NFR/NFR-December-2013.aspx>.
29. ADP National Franchise Report. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://www.adpemploymentreport.com/2013/December/NFR/docs/ADP_December2013_NFR_Press_Release.pdf.

ФАКТЫ, ОЦЕНКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 339.98

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ В НОВЕЙШИХ УСЛОВИЯХ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ

И.А. Гулиев

Международный институт энергетической политики
и дипломатии МГИМО (У) МИД России
E-mail: guliyevia@mail.ru

В данной статье автор рассматривает формы и цели введения экономико-политических санкций. В работе исследована энергетическая политика компаний топливно-энергетического комплекса Российской Федерации под влиянием отраслевых преград. Автором проведен анализ передовых трудов западных исследователей, касающихся изучения института санкций, экономических войн и т.д. Выявлено, что различия во взглядах отечественных и западноевропейских подходов обусловлены дипломатической культурой, системой внешнеполитических ценностей и историей формирования международных отношений. Рассмотрение методологии введения санкций, с точки зрения западных исследователей необходимо для понимания и переосмысления текущего состояния дел и подготовки адекватных ответных действий.

Ключевые слова: санкции, энергетическая политика, ТЭК, «Газпром», «Роснефть», «Транснефть», «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», «НоваТэк», политика введения ограничений, нефтегазовый сектор, Арктика, шельф, кризис.

ENERGY POLICY OF RUSSIAN OIL AND GAS COMPANIES IN RESPONSE TO THE SANCTIONS

I.A. Guliyev

International Institute of Energy Policy and Diplomacy MGIMO-University
E-mail: guliyevia@mail.ru

The article considers the forms and goals of imposing of economic and political sanctions. The paper examines the energy policy of the companies of fuel and energy complex of the Russian Federation under the influence of the field barriers. The analysis of the leading writings of the foreign researchers regarding study of the institute of sanctions, economic wars etc. is carried out. It is revealed that the differences in the views of the national and West-European approaches are caused by the diplomatic culture, system of foreign policy values and history of forming of foreign relations. Foreign researches believe that the consideration of the methodology of imposing of sanctions is necessary for understanding and re-thinking of the current state of affairs and preparation of adequate response.

Key words: sanctions, energy policy, TEK, «Gazprom», «Rosneft», «Transneft», «LUKOIL», «Surgutneftegaz», «NovaTek», policy restrictions, oil and gas sector, Arctic, shelf, crisis.

Институт санкций, как инструмент систематических мер по воздействию на политические процессы той или иной страны, оформился в западной правовой культуре в начале XX в. Значительный опыт применения санкций странами Западной Европы и США выражен в десятках исследовательских работ. Существенное отличие взглядов западноевропейских подходов от российских в первую очередь обусловлено дипломатической культурой, системой внешнеполитических ценностей и историей формирования международных отношений. Рассмотрение методологии введения санкций, с точки зрения западных исследователей, необходимо для понимания и переосмысления текущего состояния дел и подготовки адекватных ответных действий.

Систематический анализ экономической и политической состоятельности санкций ярче всего выражен в книге исследователей Института международной экономики имени Петерсона «Возвращение к экономическим санкциям: история и текущее состояние», где авторы высказывают ниже следующую концепцию применения ограничений: «Санкции предпочтительны, так как они воспринимаются в качестве менее затратной альтернативы военных действий». В современном труде исследователей Университета Нью-Йорка проведен системный анализ последствий 108 санкций и выведены ключевые особенности эффективности их воздействия. Исследователи Университета Барселоны идут дальше и, применяя метод логистической регрессии, исследуют взаимосвязь санкций с продолжительностью ведения 87 гражданских войн.

Аналитики Университета Нью-Йорк, изучив более 100 случаев введения ограничений, выявили нижеследующие закономерности:

– Средняя длительность санкций составляет 16 лет.

– Продолжительность санкций обратно пропорциональна эффективности применения санкций, т.е. введение ответных санкций, усиление институтов власти, диверсификация рынков сбыта, реализация программ импортозамещения, приверженность страны выбранному направлению развития в долгосрочной перспективе нивелирует влияние санкций и делает их экономически неэффективными.

– Демократические системы быстрее поддаются воздействию ограничений и меняют стратегию развития.

– Влияние санкций обратно пропорционально объему ВВП страны, т.е. чем сильнее и развитее экономика, тем меньше влияние санкций.

– Агрегированная средняя продолжительность удавшихся ограничений, в результате действия которых было изменено устройство институтов власти, стратегия внешнего и внутреннего развития, составляет 53 мес. Агрегированная средняя продолжительность неудавшихся санкций – 100 мес.

Введение ограничений оказывает давление на наиболее уязвимые сектора экономики для достижения

– изменения институтов власти;

– смены внешнего политического курса;

– снижения конкурентоспособности экономики (увеличение уровня инфляции, девальвация национальной валюты, снижение уровня инвестиционной привлекательности);

- снижения эффективности осуществления проектов военно-промышленного комплекса;
- получения выгоды, за счет перераспределения сфер политического влияния и рынков сбыта.

Не секрет, что энергетический сектор наряду с банковским является стратегически значимым для текущего и дальнейшего развития экономики России. Понимание внешних вызовов, их основных целей и принципов, необходимо для принятия адекватных контрмер. В данной статье рассмотрено влияние санкций на нефтегазовый сектор и предложены критерии их успешности с точки зрения западных исследователей.

Введение санкций, инициированных Соединенными Штатами и поддержаных Европейским союзом, Японией, Албанией, Канадой, Швейцарией, Норвегией, Молдовой, Украиной, Австралией, Черногорией, Республикой Косово, Французской Гвианой, Новой Зеландией и рядом международных организаций, в том числе Организацией Североатлантического договора, Европейской организацией по безопасности аeronавигации, Европейским банком реконструкции и развития, затронуло банковский, военно-промышленный и энергетический сектора. Введение санкций началось 4 марта 2014 г., когда США заморозили инвестиционное и военное сотрудничество с Россией, отменили ряд двусторонних переговоров и остановили планирование совместных конференций. Последние санкции были приняты Евросоюзом 20 декабря 2014 г. и ввели запрет на осуществление инвестиционной деятельности в Крыму и Севастополе.

Ниже перечислены санкции, оказавшие влияние на энергетический сектор:

Европейский союз:

17 апреля 2014 г. Европарламент принял резолюцию рекомендательного характера, в которой призвал отказаться от строительства газопровода «Южный поток»;

12 мая 2014 г. ввел санкции против компании «Черноморнефтегаз»;

14 мая 2014 г. отказался от участия в конференции «Энергетический диалог Россия–ЕС: газовый аспект»;

31 июля 2014 г. ввел запрет на поставки в Россию высокотехнологичного оборудования для добычи нефти в Арктике, на глубоководном шельфе и сланцевой нефти;

12 сентября 2014 г. запретил организацию долгового финансирования трех топливно-энергетических компаний России: «Роснефти», «Транснефти», «Газпром нефти». Запрещены торговля облигациями этих компаний со сроком обращения свыше 30 дней и участие в организации выпусков таких бумаг.

США:

13 марта 2014 г. объявили о проведении «пробной продажи» 5 млн баррелей нефти из стратегического нефтяного резерва, аналогичной по содержанию серы, экспортруемой из России;

11 апреля 2014 г. ввели санкции в отношении компании «Черноморнефтегаз»;

В мае 2014 г. в сенат США был внесен законопроект «О предотвращении российской агрессии», который прошел два чтения, был поддержан 26 сенатом

торами-республиканцами и передан на рассмотрение комитета по международным отношениям. В существующей редакции законопроект предлагает, помимо выделения ежегодного финансирования и поставок Украине американских вооружений, ввести санкции в отношении Сбербанка, ВТБ, Внешэкономбанка, Газпромбанка, «Газпрома», «Новатэк», «Роснефти» и «Рособоронэкспорта»;

16 июля 2014 г. ввели первые санкции в отношении ключевых секторов российской экономики. Под санкции попали «Роснефть» и «Новатэк»;

6 августа запретили поставку оборудования для глубинной добычи, разработки арктического шельфа и сланцевых запасов нефти и газа, поставку технологий нетрадиционной добычи энергоносителей;

12 сентября ввели санкции против корпораций «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Транснефть», «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз», «Новатэк», «Роснефть». Американским компаниям запрещено поставлять им товары и технологии, необходимые для освоения месторождений нефти на глубоководных участках и арктическом шельфе, а также в сланцевых пластах. Корпорациям «Газпром нефть» и «Транснефть» также запретили брать кредиты и размещать ценные бумаги на американском рынке на срок более 90 дней.

Новые санкции ЕС в отношении России, вступившие в силу 12 сентября, коснулись компаний «Роснефть», «Транснефть» и «Газпром нефть» и осложнили возможности разведки новых нефтяных месторождений на территории РФ.

Эмбарго введено на предоставление услуг, технологий и оборудования, которые связаны с нижеследующей деятельностью:

предоставление услуг и оборудования для осуществления разведки, обустройства месторождений и бурения скважин на Арктическом шельфе и глубоководных участках;

предоставление услуг и оборудования для осуществления разведки, обустройства месторождений и бурения скважин для месторождений сланцевой нефти;

Согласно внесенным правкам от 4 декабря 2014 г., ограничения касаются оборудования не только для российской территории, но и для ее исключительной экономической зоны и морского шельфа. Под ограничения поставок подпадает техника и оборудование, предназначенные для разведки и добычи нефти на глубине более 150 м, на морском шельфе за Полярным кругом и для проектов по разведке и добыче сланцевой нефти, в которых потенциально может быть использована технология гидроразрыва. Ввели обязательную проверку конечного получателя технологий нетрадиционной добычи энергоносителей с возможностью отказа в лицензировании.

Поправками к санциям была разрешена поставка запрещенного оборудования, в случае необходимости ликвидации техногенной катастрофы.

Санкции США выражаются в системном и планомерном подходе по ограничению конкурентоспособности нефтегазовой отрасли. Ограничения были введены против 90 % российских нефтегазовых компаний, включая частные компании. Арктическим, глубоководным и сланцевым проектам закрывается доступ к американским технологиям и оборудованию.

Под секторальные санкции попадают нижеследующие компании:

«Газпром» – влияние ограничений незначительно, так как касается только работ на глубоком шельфе, в Арктике и месторождений сланцевой нефти и газа;

«Транснефть» – финансовые санкции не скажутся на среднесрочной и долгосрочной деятельности компании;

«Роснефть» – влияние финансовых санкций на «Роснефть» снижается из-за авансовых платежей из Китая, ограничения затронули 10 арктических проектов;

«ЛУКОЙЛ» – санкции США осложнили возможности разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами углеводородов;

«Сургутнефтегаз» – санкции не затронули компанию, в текущую стратегию развития компании не входит освоение арктических, шельфовых и сланцевых месторождений;

Таблица 1

Санкционный список нефтяных и нефтетранспортных компаний России, 2015 г.

Название компании	Критерии эффективности применения санкций	Перечень санкций	
		Европейский союз	США
«Газпром нефть»	Сомнительный успех политики введения ограничений	Запрет экспорта товаров, услуг и технологий в поддержку проектов по добыче нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах. Запрещено привлекать кредиты и размещать долговые бумаги со сроком обращения свыше 30 дней	Запрет экспорта товаров, услуг и технологий в поддержку проектов по добыче нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах. Запрещаются все транзакции, предоставление финансирования, операции с новым долгом сроком более 90 дней, операции с собственностью и долями в собственности
«Роснефть»	Сомнительный успех политики введения ограничений	Запрет экспорта товаров, услуг и технологий в поддержку проектов по добыче нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах. Запрещено привлекать кредиты и размещать долговые бумаги со сроком обращения свыше 30 дней	Запрет экспорта товаров, услуг и технологий в поддержку проектов по добыче нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах. Запрещаются все транзакции: предоставление финансирования, операции с новым долгом сроком более 90 дней, операции с собственностью и долями в собственности
«Транснефть»	Провал политики введения ограничений	Запрет экспорта товаров, услуг и технологий в поддержку проектов по добыче нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах. Запрещено привлекать кредиты и размещать долговые бумаги со сроком обращения свыше 30 дней	Запрет экспорта товаров, услуг и технологий в поддержку проектов по добыче нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах. Запрещаются все транзакции: предоставление финансирования, операции с новым долгом сроком более 90 дней, операции с собственностью и долями в собственности

Таблица 2

Санкционный список нефтегазовых компаний России, 2015 г.

Название компании	Критерии эффективности применения санкций	Перечень санкций	
		Европейский союз	США
«ЛУКОЙЛ»	Провал политики введения ограничений	Санкции отсутствуют	Запрет экспорта товаров, услуг и технологий в поддержку проектов по добыче нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах
«Сургут-нефтегаз»	Провал политики введения ограничений	Санкции отсутствуют	Запрет экспорта товаров, услуг и технологий в поддержку проектов по добыче нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах
«Газпром»	Сомнительный успех политики введения ограничений	Санкции отсутствуют	Запрет экспорта товаров, услуг и технологий в поддержку проектов по добыче нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах
«Новатэк»	Провал политики введения ограничений	Санкции отсутствуют	Запрещаются все транзакции: предоставление финансирования, операции с новым долгом сроком более 90 дней, операции с собственностью и долями в собственности

«Газпром нефть» – влияние ограничений незначительно, так как касается только работ на глубоком шельфе, в Арктике и месторождений сланцевой нефти и газа;

«Новатэк» – реализация проектов «Новатэка» продолжится запланированными темпами.

Планомерное давление, которое оказывается в настоящее время на ключевые секторы российской экономики, отражает намерения и основные тенденции, указанные в монографиях западных ученых. В 1991 г. группа аналитиков Института международной экономики имени Петерсона выделила четыре критерия эффективности применения санкций: провал политики введения ограничений; сомнительный успех политики введения ограничений; частичный успех политики введения ограничений; полный успех политики введения ограничений.

В структуру табл. 1, 2, где перечислены компании ТЭК, попавшие под ограничения, включены критерии оценки эффективности санкций.

Секторальные санкции значительно осложнили возможности разведки новых нефтяных месторождений на территории РФ. Расширение эмбарго на предоставление услуг и технологий, необходимых для освоения арктических, шельфовых и сланцевых месторождений сказалось только на текущих проектах «Роснефти» и «Газпром нефти». Введенные США и ЕС технологические ограничения скажутся на развитии добычи в РФ в долгосрочном периоде.

Вышеперечисленные ограничения несущественно влияют на краткосрочное развитие нефтегазовой отрасли, что не вписывается в логику политики введения санкций. Ограничения могут быть расширены на месторождения традиционной нефти и нефтеперерабатывающей отрасли, где последствия будут более ощутимыми. Сегодня шельфовые проекты на 90 %

используют западное оборудование и технологии. В России имеется более 200 предприятий, выпускающих нефтегазовое оборудование, но предоставить добывающим компаниям необходимые образцы техники они смогут не ранее 2018–2020 гг. Рассмотрение предложения Госдумы законодательно ввести 70%-ный уровень локализации оборудования при разработке месторождений, было не поддержано вертикально интегрированными нефтяными компаниями. Несмотря на сомнительный успех действующих санкций в высказываниях ряда западных политиков, наблюдается тенденция ужесточения отношения к ограничениям. Необходимость снижения зависимости от западных технологий уже отразилась в программах локализации производства ряда нефтегазовых компаний. Компания «Транснефть», согласно действующей стратегии развития, готова выйти на 95%-ный уровень локализации к 2020 г. В среднесрочной перспективе компании «Роснефть», «Газпром» и «Новатэк» планируют переориентироваться в сторону азиатских рынков.

Литература

1. *Баранов Н.С.* Сравнение стратегий нефтегазовых компаний // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2014. № 11. С. 7–10.
2. *Гулиев И.А.* Оценка внутриструктурных и внешнеэкономических преобразований стратегических предприятий в условиях финансово-экономической нестабильности // Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). 2012. № 1. С. 94–103.
3. *Гулиев И.А.* Особенности государственной поддержки стратегических предприятий в странах постсоветского пространства // Вестник МГИМО-Университета. 2011. № 6. С. 256–258.
4. *Гулиев И.А.* Некоторые аспекты развития стратегических предприятий стран СНГ (на примере газовой отрасли) // Нефть, газ и бизнес. 2011. № 10. С. 24–28.
5. *Коротин В.Ю.* Оценка вероятности дефолта нефтяной компании // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2014. № 11. С. 10–18.
6. *Лисин Ю.* Локализация производства импортной продукции на территории Российской Федерации для магистрального трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов // ТТН. Трубопроводный Транспорт Нефти. 2014. № 12. С. 6–12.
7. *Салыгин В.И., Гулиев И.А., Литвинюк И.И.* Особенности освоения арктических нефтегазовых ресурсов в контексте устойчивого развития // Science in the modern information society. Vol. 3. North Charleston, SC, USA. 2015. P. 203–208.
8. *Салыгин В.И., Гулиев И.А., Литвинюк И.И.* Анализ перспектив потребления дизельного топлива в странах, в которые осуществляется поставка нефтепродуктов через порты Черноморского и Балтийского бассейнов // Science in the modern information society. Vol. 3. North Charleston, SC, USA. 2015. P. 208–213.
9. *Салыгин В.И., Гулиев И.А., Хубаева А.О.* Анализ текущего состояния и перспектив развития нефтепроводной системы Канады // Science in the modern information society. Vol. 3. North Charleston, SC, USA. 2015. P. 213–219.
10. *Сорокин А.* Акцент на Охотское море // Корпоративный журнал ОАО «Газпром» Газпром. 2014. № 4. С. 10–14.
11. *Федоров Д.* Опора на собственные силы // Корпоративный журнал ОАО «Газпром» Газпром. 2014. № 3. С. 10–18.
12. *Bolks S.M., Al-Sowayel D.* How long do economic sanctions last? Examining the sanctioning process through duration? N.Y., 2000.
13. *Escriba-Folch A.* Economic sanctions and the duration of civil conflicts. Barcelona, 2008.

14. European Commission. Official Journal of the European Union // European Commission. Brussels, 2014.
15. *Hufbauer G., Schott J.J., Elliott A.* Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy Paperback. N.Y., 1991.
16. Treasury's Office of Foreign Assets Control. Sectoral Sanctions Identifications List, Treasury's Office of Foreign Assets Control // Treasury's Office of Foreign Assets Control. Washington D.C., 2014.

Bibliography

1. *Baranov N.S.* Sravnenie strategij neftegazovyh kompanij // Problemy jekonomiki i upravlenija neftegazovym kompleksom. 2014. № 11. P. 7–10.
2. *Guliev I.A.* Ocenna vnutristruktturnykh i vneshejekonomiceskikh preobrazovanij strategicheskikh predpriatij v uslovijah finansovo-jekonomiceskoy nestabil'nosti // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 21: Upravlenie (gosudarstvo i obshhestvo). 2012. № 1. P. 94–103.
3. *Guliev I.A.* Osobennosti gosudarstvennoj podderzhki strategicheskikh predpriatij v stranah postsovetskogo prostranstva // Vestnik MGIMO-Universiteta. 2011. № 6. P. 256–258.
4. *Guliev I.A.* Nekotorye aspekty razvitiya strategicheskikh predpriatij stran SNG (na primere gazovoj otrassli) // Neft', gaz i biznes. 2011. № 10. P. 24–28.
5. *Korotin V.Ju.* Ocenna verojatnosti defolta neftjanoy kompanii // Problemy jekonomiki i upravlenija neftegazovym kompleksom. 2014. № 11. P. 10–18.
6. *Lisin Ju.* Lokalizacija proizvodstva importnoj produkci na territorii Rossijskoj Federacii dlja magistral'nogo truboprovodnogo transporta nefti i nefteproduktov // TTN. Truboprovodnyj Transport Nefti. 2014. № 12. P. 6–12.
7. *Salygin V.I., Guliev I.A., Litvinjuk I.I.* Osobennosti osvoenija arkticheskikh neftegazovyh resursov v kontekste ustojchivogo razvitiya // Science in the modern information society. Vol. 3. North Charleston, SC, USA. 2015. P. 203–208.
8. *Salygin V.I., Guliev I.A., Litvinjuk I.I.* Analiz perspektiv potrebleniya dizel'nogo topliva v stranah, v kotorye osushhestvlyaetsja postavka nefteproduktov cherez porty Chernomorskogo i Baltijskogo bassejnove // Science in the modern information society. Vol. 3. North Charleston, SC, USA. 2015. P. 208–213.
9. *Salygin V.I., Guliev I.A., Hubaeva A.O.* Analiz tekushhego sostojaniya i perspektiv razvitiya nefteprovodnoj sistemy Kanady // Science in the modern information society. Vol. 3. North Charleston, SC, USA. 2015. P. 213–219.
10. *Sorokin A.* Akcent na Ohotskoe more // Korporativnyj zhurnal OAO «Gazprom» Gazprom. 2014. № 4. P. 10–14.
11. *Fedorov D.* Opora na sobstvennye sily // Korporativnyj zhurnal OAO «Gazprom» Gazprom. 2014. № 3. P. 10–18.
12. *Bolks S.M., Al-Sowayel D.* How long do economic sanctions last? Examining the sanctioning process through duration? N.Y., 2000.
13. *Escriba-Folch A.* Economic sanctions and the duration of civil conflicts. Barcelona, 2008.
14. European Commission. Official Journal of the European Union // European Commission. Brussels, 2014.
15. *Hufbauer G., Schott J.J., Elliott A.* Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy Paperback. N.Y., 1991.
16. Treasury's Office of Foreign Assets Control. Sectoral Sanctions Identifications List, Treasury's Office of Foreign Assets Control // Treasury's Office of Foreign Assets Control. Washington D.C., 2014.

УДК 334.021

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СТРАТЕГИЙ АУТСОРСИНГА В ПРОЦЕССАХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

A.M. Выжитович

Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
E-mail: vam_70@mail.ru

В статье анализируются проблемы и обозначаются актуальные задачи в системе управления рисками стратегий аутсорсинга в процессах реструктуризации предприятий. Рассмотрены методы оценки рисков. Автор уточняет понятия риска, механизма аутсорсинга, стратегии аутсорсинга и излагает свой подход к построению системы управления рисками стратегий аутсорсинга.

Ключевые слова: система управления рисками, стратегии аутсорсинга, процессы реструктуризации, предприятия.

VITAL TASKS IN SYSTEM OF MANAGEMENT OF OUTSOURCING STRATEGIES RISKS IN PROCESSES OF CORPORATE RESTRUCTURING

A.M. Vyzhitovich

Siberian Institute of Management – branch of Russian
Presidential Academy of National Economy and Public Administration
E-mail: vam_70@mail.ru

The article analyzes the issues and vital tasks in the system of management of outsourcing strategies risks in the processes of corporate restructuring. Methods of risk assessment are considered. The author specifies the notion of risk, outsourcing mechanism, outsourcing strategies and states own approach to construction of the system of management of outsourcing strategies risks.

Key words: system of management of risks, outsourcing strategies, processes of restructuring, enterprises.

Как известно, аутсорсинг – это передача непрофильных функций на договорной основе сторонним организациям, специализирующемся в конкретной области и обладающим соответствующим опытом, знаниями, техническими средствами [14]. Основной идеей аутсорсинга как методологии управления является использование ресурсов сторонней (внешней) организации вместо развития собственных ресурсов и компетенций в не являющихся бизнес-образующими видах деятельности предприятия [6, с. 16]. Как отмечают современные ученые и специалисты, в том числе Л.Т.Хугаева [15], на предприятиях промышленности с использованием аутсорсинга может быть обеспечено проявление как минимум трех положительных свойств: адаптивность, инновационность и развитие социальных технологий. Под адаптивностью предприятия, достигаемой посредством использования аутсорсинга, понимают свойство приспособляемости в отношениях предпри-

ятия с внешней средой и в процессе внутриорганизационной перестройки. Под инновационностью предприятия, достигаемой посредством аутсорсинга, понимают способность к своевременному обновлению внутриорганизационных процессов перестройки по критериям новизны, технологичности, минимальных издержек и к обеспечению гибкого и адекватного поведения предприятия в условиях рынка с ориентацией на удовлетворение быстроизменяющегося спроса. Под развитием социальных технологий, происходящих в процессе использования аутсорсинга, понимают совершенствование методов управления и системы мотивации персонала, способствующих формированию корпоративных ценностей и корпоративной культуры посредством организации системы взаимовыгодного партнерства [15].

Аутсорсинговые компании создаются посредством последовательных реструктуризационных процессов двух видов. В ходе первичного процесса реструктуризации происходит выделение отдельных функций, бизнес-процессов или бизнес-направлений базовых предприятий в отдельное звено, передаваемое по договору в работу другой специализированной организации. В ходе вторичного реструктуризационного процесса происходит объединение (слияние) однотипных функций, бизнес-процессов или бизнес-направлений разных предприятий в рамках одной (или нескольких) специализированной организации, называемой аутсорсинговой.

Несмотря на видимую выгоду организации партнерских отношений посредством аутсорсинга, этот вид сотрудничества сопряжен с рисками и их величина зачастую достигает немалых значений, что ставит перед менеджментом задачу выбора таких стратегий аутсорсинга, реализация которых может обеспечить баланс между потенциальным эффектом и рисками.

Как известно, наиболее распространенное представление о рисках состоит в их отождествлении с возможными убытками в результате какой-либо деятельности. Одним из самых распространенных подходов к рассмотрению риска в современной экономической литературе является рассмотрение риска в качестве собственно статистической характеристики. По утверждению Л. Харриса [10, с. 243], для каждого данного портфеля со специфическим распределением вероятностей дохода среднее и стандартное отклонение отнюдь не являются единственными мерами измерения прибыльности и риска. Однако Д. Тобин [17, с. 65–86] доказал, что нескольких допущений вполне достаточно (если они обоснованы), чтобы считать ожидаемый доход мерой прибыльности и стандартное отклонение мерой риска.

Большинство современных ученых [12, 16] высказывают мнение, что сущность риска – это не ущерб, наносимый реализацией решения, а возможность отклонения от цели, ради достижения которой принималось решение. По их утверждению, отклонение будущего результата от прогнозируемого может быть связано не только с потерями, но и с получением дополнительной прибыли (дохода). Иными словами речь идет и о риске поступлений (выгоды), т.е. наряду с риском возможных потерь существует риск получения дополнительных доходов (прибыли). При этом и среди мнений современных ученых встречаются представления о том, что риск – это вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом [9, с. 120].

Надо отметить, что более или менее общим представлением среди учебных является то, что риск по своей сути связан с неопределенностью, т.е. с ситуацией выбора одного из возможных действий, когда результаты этих действий носят неопределенный характер. При этом можно утверждать, что неопределенность может быть относительна и оценена через вероятности наступления или развития событий. Из чего следует, что чем точнее рассчитана вероятность наступления или развития того или иного события, тем меньше неопределенность.

Обобщая существующие мнения по поводу сущности риска и придерживаясь вышеупомянутых доводов, по мнению автора, на первоначальном этапе необходимо уточнить понятие риска, на котором будут основываться все дальнейшие рассуждения. Итак, риск, по мнению автора, – это возможность отклонения от предполагаемых целей или от варианта их достижения, имеющая относительно определенную вероятность реализоваться в тех или иных условиях, формирующихся под воздействием множества внешних и внутренних факторов, с положительными или отрицательными последствиями для конкретного хозяйствующего субъекта. Исходя из этого, по представлению автора, эффективность является критерием выбора стратегии аутсорсинга, а риск выступает неким регулятором в этом процессе.

Таким образом, эффективность и рискованность (близко к мнению М.Н. Яшиной [13, с. 14]), оценка которых должна также производиться в рамках механизма аутсорсинга с использованием данных системы управленческого учета базовой системы управления предприятием, должны выступать основой выбора стратегии аутсорсинга. Кроме того, в процессе реализации выбранной стратегии аутсорсинга должен осуществляться контроль через показатели эффективности в рамках механизма аутсорсинга также с использованием данных управленческого учета базовой системы управления предприятием. При этом важно отметить, что залогом эффективности механизма аутсорсинга является эффективность системы управления рисками стратегий, так как опираясь на ранее уточненное определение риска, логично утверждать, что в процессе реализации механизма аутсорсинга присутствуют как риски повышения эффективности стратегий, так и риски снижения эффективности стратегий. Поэтому в рамках системы управления рисками стратегий, ориентированной на достижение максимально возможного положительного эффекта, детальное внимание должно быть уделено методам управления рисками, на основании которых может производиться разработка мероприятий, способствующих увеличению вероятности развития благоприятных событий и снижению вероятности развития неблагоприятных событий.

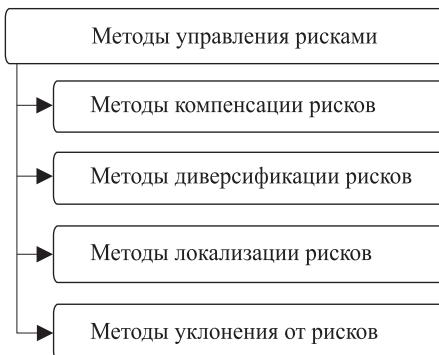
Обобщая вышеупомянутые рассуждения, можно сформулировать авторское уточненное определение механизма аутсорсинга: это совокупность регламентированных организационных структур, конкретных видов, форм, методов и функций управления, ориентированных на формирование эффективного сотрудничества между предприятием-заказчиком и аутсорсером в целях повышения эффективности работы заказчика аутсорсинговых услуг. При этом под видами управления в данном случае следует понимать стратегии аутсорсинга.

Под стратегией, по мнению автора, следует понимать комплекс мероприятий, планируемых на долгосрочный период функционирования предприятия. Под стратегией аутсорсинга следует понимать комплекс мероприятий, планируемых на долгосрочный период функционирования предприятия и направленный на повышение эффективности работы за счет использования услуг сторонней организации-аутсорсера. Надо отметить, что как таковой идентификации самих стратегий аутсорсинга внимание в науке должным образом пока не уделялось, это является исходной задачей при построении системы управления стратегическими рисками. Далее встает вопрос о необходимости проведения анализа существующих методов оценки рисков стратегий аутсорсинга и совершенствования методологии в этой области с учетом того, что автором применяется более широкая трактовка понятия «риск» и предполагается использование более четкой идентификации стратегий. Перечисленные задачи подводят нас к очевидности в необходимости совершенствования целостной системы управления рисками стратегий аутсорсинга.

Так как традиционно принято считать, что система управления рисками должна быть ориентирована на снижение рисков, воздействующих на те или иные стороны деятельности предприятия, то и сложившаяся в настоящее время методология управления рисками ориентирована на нейтрализацию развития неблагоприятных событий. Известные в современной теории и применяемые на практике методы управления рисками можно разделить на четыре группы (рис. 1).

Анализируя представленную совокупность методов управления рисками, следует отметить, что они применимы для случая рассмотрения риска как вероятной возможности потерь и при этом совершенно не ориентированы на ситуации, когда риск связан с вероятной возможностью получения дополнительных выгод. В связи с этим и в силу сущности авторского ранее приведенного представления риска современная методология управления рисками является недостаточно проработанной. Поэтому встает необходимость в разработке методов управления рисками для ситуаций вероятной возможности получения дополнительных выгод от развития благоприятных событий в ходе реализации стратегий аутсорсинга. Разработав комплексную систему методов управления рисками, важно определить совокупность мероприятий, обеспечивающих реализацию каждого из методов.

Далее, поскольку управление рисками имеет свое отражение на эффективности стратегий аутсорсинга, следует обеспечить корректировку изменения показателей эффективности в соответствующем направлении. Здесь встает смежная задача проведения анализа существующих методов оценки эффективности стратегий аутсорсинга и совершенствования методологии



*Рис. 1. Методы управления рисками
[1, с. 58]*

оценки эффективности с учетом изложенного подхода к построению системы управления рисками.

Обобщая вышеизложенные рассуждения, сформулируем уточненное определение системы управления рисками применительно к стратегиям аутсорсинга. По мнению автора, система управления рисками стратегий аутсорсинга – это совокупность подсистем оценки, анализа, контроля рисков и механизмов воздействия на них, ориентированных на повышение эффективности стратегий аутсорсинга. При этом механизмы воздействия на риски при правильном их построении должны приводить в действие все выделенные подсистемы и систему управления рисками стратегий аутсорсинга в целом.

Одной из главных ступеней в разработке методологии управления рисками стратегий аутсорсинга, очевидно, является оценка рисков. Современная методология оценки рисков объединяет в себе качественный и количественный подходы, являющиеся взаимодополняющими друг друга. Основные задачи качественного подхода к оценке рисков – выявление видов рисков, источников и причин их возникновения, определение потенциальных зон охватываемым риском, прогнозирование результата проявления рисков (положительного эффекта или возможных неблагоприятных последствий). Итоговые результаты качественной оценки риска первоначально служат исходной информацией для проведения количественной оценки, в ходе которой оцениваются уже только обозначенные риски, присутствующие в той или иной зоне. На этапе количественной оценки рисков вычисляются их числовые значения; определяется стоимостная оценка результатов их проявления. Далее целесообразно снова обратиться к качественным методам, проводя анализ чувствительности финансовых результатов в целях принятия более объективного управленческого решения.

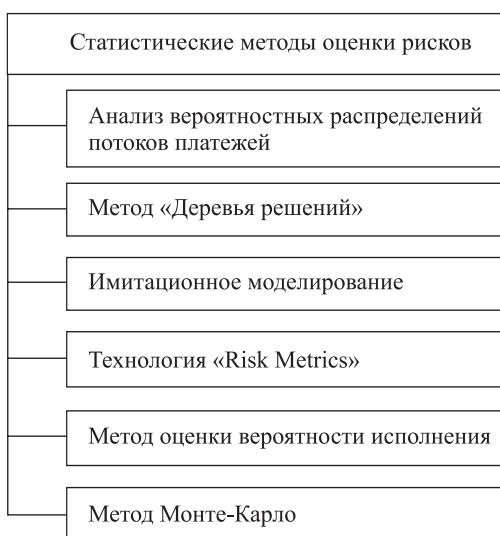
Существующие методы оценки рисков можно разделить на три группы: статистические, экспертные и аналитические. С.А. Бочаров [2, с. 89] первые две группы методов относит к методам количественной оценки рисков, последнюю – к методам качественной оценки рисков.

Разновидности статистических методов оценки рисков представлены на рис. 2.

Разновидности экспертных методов оценки рисков представлены на рис. 3. Разновидности аналитических методов – на рис. 4.

Анализируя существующие методы оценки рисков, следует отметить, что, во-первых, применение каждого в отдельности метода не позволяет оценить полноценно все риски стратегий аутсорсинга,

Рис. 2. Статистические методы оценки рисков [5; 7, с. 94–98; 11]



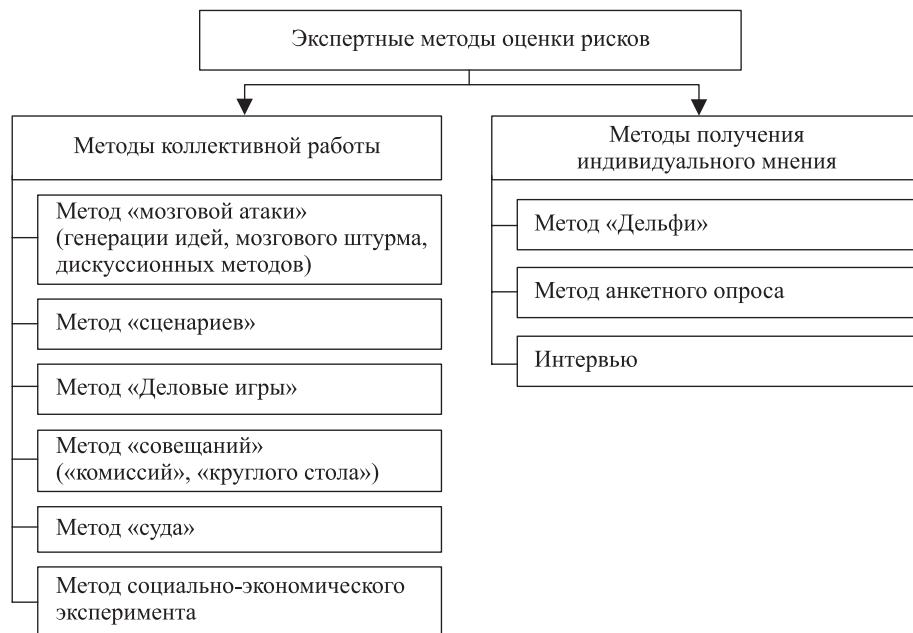


Рис. 3. Экспертные методы оценки рисков [5; 7, с. 94–98; 11]

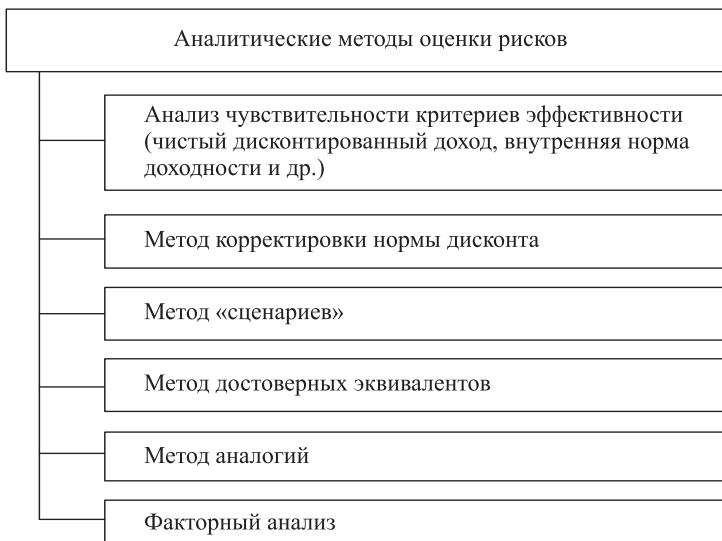


Рис. 4. Аналитические методы оценки рисков [5; 7, с. 94–98; 11]

поэтому необходимо применение совокупности статистических, экспертных и аналитических методов; во-вторых, далеко не все из существующих методов позволяют оценить влияние рисков на эффективность стратегий аутсорсинга; в-третьих, многие методы являются дублирующими. В связи с этим актуальной является задача построения интегральной системы оценки рисков стратегий аутсорсинга, базирующейся на объединении и совершенствовании статистических, экспертных и аналитических методов, а также на алгоритмизации процесса использования их результатов.

Как отмечено ранее, оценка эффективности стратегий аутсорсинга также является одним из блоков системы управления рисками. Невозможно осуществлять процесс управления рисками, не производя оценку влияния принимаемых решений на эффективность стратегий аутсорсинга. Только на основании проведения расчетов эффективности стратегий аутсорсинга и прогнозирования ее изменений можно судить об эффективности принимаемых мер по управлению рисками.

В науке сложившаяся методология в области оценки эффективности аутсорсинга сводится к оценке эффективности механизма аутсорсинга. Причем современная методология по оценке эффективности механизма аутсорсинга сводится к адаптации традиционных методик по оценке эффективности инвестиционных проектов применительно к аутсорсингу. Конкретно методологии оценки эффективности стратегий аутсорсинга должного внимания пока не уделялось.

В настоящее время в научных исследованиях и аналитических публикациях имеют наибольшее распространение два основных направления оценки эффективности как самого аутсорсинга, так и механизма его функционирования. Первое направление предполагает применение относительных коэффициентов. К числу сторонников этого направления можно отнести И.В. Брага, З.А. Джаримову, Е.А. Демчеву и др. Другое направление, представленное Ю.В. Коневой, Р.М. Лотфуллиной, О.Н. Малютиной, Н.К. Мoiseевой, И.А. Москвиной и М.Н. Яшиной, ориентируется на применение балльной системы.

Традиционные методы оценки эффективности проектов, распространяемые современными учеными на механизм аутсорсинга, подразделяются на динамические и нединамические. К динамическим методам относят метод чистой приведенной стоимости проекта, метод внутренней ставки рентабельности, модифицированный метод внутренней ставки рентабельности, простой (бездисконтный) метод окупаемости инвестиций, дисконтный метод окупаемости проекта. К нединамическим методам относят метод простой (бухгалтерской нормы прибыли), метод индекса прибыльности, метод расчета коэффициента эффективности инвестиций [3, 4, 8].

По мнению автора, каждый из традиционных методов может быть применен при оценке эффективности стратегий аутсорсинга в зависимости от целей организации-заказчика аутсорсинговых услуг. Учитывая, что целей множество и оно может быть представлено в виде «дерева целей», необходимо разработать иерархическую систему показателей эффективности стратегий аутсорсинга, с помощью которой можно будет оценивать эффективность на каждом этапе принятия решения. При этом, как отмечено ранее, важно обеспечить возможность отслеживания влияния рисков на эффективность стратегий на каждом этапе. Поэтому каждый показатель, входящий в иерархическую систему показателей эффективности, должен иметь глубокую аналитику по факторам.

Подводя итоги, отметим, что построение описанной системы управления рисками стратегий аутсорсинга, которая особенно актуальна для отечественных промышленных предприятий в силу их все большей ориентированности на инновационное развитие и стремление в связи с этим к избавлению от не являющихся бизнес-образующими функций посредством

реструктуризационных процессов, возможно с решением перечисленных задач. Система управления рисками стратегий аутсорсинга в реструктуризационных процессах промышленных предприятий должна не только обеспечивать выявление потенциальных рисков и проведение их оценки, но и предполагать оценку их влияния на результаты хозяйственной деятельности предприятия, способствовать своевременному принятию решений по управлению рисками на всех стадиях развития предприятий.

Литература

1. Алексеенко В.Б., Кутлыева Г.М., Мочалова Ю.И. Управление рисками в производственно-хозяйственной деятельности предприятия: учебно-методическое пособие. М.: РУДН, 2013. 86 с.
2. Бочаров С.А., Иванов А.А., Олейников С.Я. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. 304 с.
3. Круглов М.Г. Инновационный проект. Управление качеством и эффективностью. М.: Дело АНХ, 2009. 336 с.
4. Прохин И. Организация дистрибуции на основе аутсорсинга функций логистики // Управление каналами дистрибуции. 2005. № 3.
5. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / пер. с англ.; под ред. Н.Д. Эриашвили. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. 224 с.
6. Рудая И.Л. Аутсорсинг: методология и практика: монография. Самара: Изд-во «Универс групп», 2009. 230 с.
7. Синяев В. Экономическая целесообразность аутсорсинга // Маркетинг. 2006. № 3.
8. Станьор П. Инвестиционные стратегии. Руководство. Как понимать рынки, риски, вознаграждение и поведение инвесторов= Guidde to Investment Strategy: How to udestand Markets, Risk, Rewards and Behaviour. М.: Олимп-Бизнес, 2009. 384 с.
9. Финансовый менеджмент: теория и практика: учеб. для вузов / под ред. Е.С. Стояновой; 4-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 1999. 656 с.
10. Харрис Л. Денежная теория. М.: Прогресс, 1991. 340 с.
11. Хейвуд Д.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. 176 с.
12. Бочкаи Т., Месена Д., Сен Е., Хусти Э. Хозяйственный риск и методы его измерения / пер. с венг. М.: Экономика, 1979. 184 с.
13. Яшина М.Н. Развитие организационно-экономического механизма аутсорсинга на предприятиях стекольной промышленности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2010. 23 с. URL: <http://economy-lib.com/disser/39909/a?#?page=1>(дата обращения 11.09.2014).
14. Ермошина Е.Л. Аутсорсинг // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/assets/a13/42117.html> (дата обращения 11.09.2014).
15. Хугаева Л.Т. Механизм аутсорсинга на промышленных предприятиях. URL: http://www.science-bsea.bgoru.ru/2010/ekonom_2010_2/xugaeva_meh.htm (дата обращения 05.09.2014).
16. Kahnemann D.B., Tverski A. Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. Vol. 47, № 1.
17. Tobin D. Liquidity preference as behavior toward risk // Rev. of Econ. Studies. 1958. Vol. 25, № 1.

Bibliography

1. Alekseenko V.B., Kutlyeva G.M., Mochalova Ju.I. Upravlenie riskami v proizvodstvenno-hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija: uchebno-metodicheskoe posobie. M.: RUDN, 2013. 86 p.

2. *Bocharov S.A., Ivanov A.A., Olejnikov S.Ja.* Risk-menedzhment: uchebno-metodicheskij kompleks. M.: Izd. centr EAOI, 2011. 304 p.
3. *Kruglov M.G.* Innovacionnyj proekt. Upravlenie kachestvom i effektivnost'ju. M.: Delo ANH, 2009. 336 p.
4. *Prohin I.* Organizacija distribucii na osnove autsorsinga funkcij logistiki // Upravlenie kanalami distribucii. 2005. № 3.
5. *Robson M., Ullah F.* Prakticheskoe rukovodstvo po reinnovirovaniyu biznes-processov / per. s angl.; pod red. N.D. Jeriashvili. M.: Audit: JuNITI, 1997. 224 p.
6. *Rudaja I.L.* Autsorsing: metodologija i praktika: monografija. Samara: Izd-vo «Univers grupp», 2009. 230 p.
7. *Sinjaev V.* Jekonomiceskaja celesoobraznost' autsorsinga // Marketing. 2006. № 3.
8. *Stan'er P.* Investicionnye strategii. Rukovodstvo. Kak ponimat' rynki, riski, voznagrashdenie i povedenie investorov= Guidde to Investment Strategy: How to understand Markets, Risk, Rewards and Behaviour. M.: Olimp-Biznes, 2009. 384 p.
9. Finansovyj menedzhment: teorija i praktika: ucheb. dlja vuzov / pod red. E.S. Stojanovoj; 4-e izd., pererab. i dop. M.: Perspektiva, 1999. 656 p.
10. *Harris L.* Denezhnaja teoriya. M.: Progress, 1991. 340 p.
11. *Hejvud D.B.* Autsorsing: v poiskah konkurentnyh preimushhestv / per. s angl. M.: Vil'jams, 2004. 176 p.
12. *Bochkai T., Mesena D., Miko D., Sep E., Husti Je.* Hozjajstvennyj risk i metody ego izmerenija / per. s veng. M.: Jekonomika, 1979. 184 p.
13. *Jashina M.N.* Razvitie organizacionno-jekonomiceskogo mehanizma autsorsinga na predpriyatijah stekol'noj promyshlennosti: avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk. Saratov, 2010. 23 p. URL: <http://economy-lib.com/disser/39909/a?#?page=1>(data obrashhenija 11.09.2014).
14. *Ermoshina E.L.* Autsorsing // Aktual'nye voprosy buhgalterskogo ucheta i nalogoooblozhchenija. URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/assets/a13/42117.html> (data obrashhenija 11.09.2014).
15. *Hugaeva L.T.* Mehanizm autsorsinga na promyshlennyh predpriyatijah. URL: http://www.science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010_2/xugaeva_meh.htm (data obrashhenija 05.09.2014).
16. *Kahemann D.B., Tverski A.* Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. Vol. 47, № 1.
17. *Tobin D.* Liquidity preference as behavior toward risk // Rev. of Econ. Studies. 1958. Vol. 25, № 1.

УДК 338.48

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ
ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ:
ИНФОРМАЦИОННО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

В.А. Назаркина

Новосибирский государственный технический университет
E-mail: valeria71@bk.ru

Б.И. Штейнгольц

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: b.i.shtejngolts@nsuem.ru

В статье рассматриваются проблемы взаимодействия структурных подразделений гостиничного предприятия. Приведены примеры причин проблем, возникающих из-за отсутствия системы взаимодействия служб гостиницы. Определены информационно-логистические потоки, возникающие между службами гостиницы. Предлагаются некоторые технологические и организационные решения, позволяющие улучшить систему сбора, хранения и передачи информации внутри гостиничного предприятия. Технологические решения связаны с внедрением модернизированной версии программы «Shelter» и единой системы передачи информации «Меридиан-1», организационно-управленческие – с разработкой и внедрением унифицированной специальной формы, определяющей функционал администратора службы приема и размещения по обслуживанию информационно-логистических потоков.

Ключевые слова: гостиничное предприятие, информационно-логистические потоки, структурные подразделения, информация.

**PERFECTION OF SYSTEM OF INTERACTION
OF STRUCTURAL DIVISIONS OF HOTEL FACILITY:
INFORMATION AND LOGISTICS ASPECTS**

V.A. Nazarkina

Novosibirsk State Technical University
E-mail: valeria71@bk.ru

B.I. Shteingoltz

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: b.i.shtejngolts@nsuem.ru

The article considers the issues of interaction of structural subdivisions of a hotel facility. Examples of reasons of the issues arising due to lack of the system of interaction between hotel services are given. Information and logistics flows, arising between hotel services, are defined. Some technological and organizational solutions, permitting the improvement of the system of gathering keeping and handing over information inside a hotel facility are suggested. The technological solutions are connected with implementation of the upgraded version of the «Shelter» program and the «Meridian-1» unified data transmission system, the organizational and managerial – with the development and implementation of the unified special form, defining the functionality of the front office administrator with regard to servicing of information and logistics flows.

Key words: hotel facility, information and logistics flows, structural subdivisions, information.

Эффективность функционирования современного гостиничного предприятия непосредственно зависит от уровня взаимодействия всех структурных подразделений, управляемости инфокоммуникационных потоков, степени развитости обратных связей. Система управления гостиничным предприятием является собой яркий пример архетипа оптимального управления, создаваемого на основе знаний.

Сложность управления гостиничным комплексом обусловлена рядом причин: во-первых, это непрерывность процесса; во-вторых, это постоянное коммуницирование с гостями – общение, которое, безусловно, должно быть позитивным вне зависимости от настроения, времени суток, состояния здоровья персонала, предоставляющего услуги предприятия; в-третьих, системное информационно-логистическое взаимодействие всех структурных подразделений гостиницы.

В зависимости от размера гостиничного предприятия и его спефики организационная структура может включать различные службы, но в классической компоновке это всегда служба приема и размещения, служба питания, служба обслуживания номерного фонда. Данные службы являются ключевыми в реализации технологического цикла обслуживания гостей.

В данной статье авторами проанализированы основные причины сбоев, возникающих вследствие нарушения инфокоммуникационного обмена между службами гостиничного предприятия, и подходы к их устраниению на основе использования ИТ. При этом объектом исследования выбран сегмент гостиничных предприятий, номерной фонд которых составляет от 30 до 50 номеров, т.е. так называемых средних гостиничных предприятий. Этот выбор обусловлен тем, что именно для такого рода гостиниц проблема управления инфокоммуникационными потоками и координации деятельности стоит наиболее остро: численность персонала уже достаточно велика и координация на основе взаимного согласования и контроля малоэффективна, а ограниченность финансовых ресурсов не позволяет использовать дорогостоящую ИТ-систему управления крупным гостиничным комплексом – не хватает финансовых средств.

Для выявления проблемных зон, возникающих в информационно-логистической системе средних гостиничных предприятий, использовался метод контрольного листка, т.е. регистрации данных о каких-либо отклонениях в процессе обслуживания на специальном бланке с последующей группировкой проблем и выявления причинно-следственных связей. Этот метод позволяет выявить приоритетные области улучшения и повышения качества обслуживания [6].

Как показали результаты исследования в течение месяца эффективности работы служб в одной из новосибирских гостиниц наиболее часто фиксировались следующие сбои (отклонения) в процессе обслуживания клиентов:

- несвоевременная передача информации службой приема и размещения в службу питания и банкетного обслуживания – 30 случаев;
- перенаправление гостя от одной службы к другой по принципу членности (например, при заезде гость обратился с просьбой принести в номер сто-

ловые приборы. Администратор на ресепшин рекомендовала ему позвонить в бар, но через некоторое время гость снова обратился к администратору, сказав, что его из бара отправили опять на ресепшин) – 14 случаев;

– неготовность номеров при заселении гостей на определенных условиях (например, в гостинице есть одноместные номера под двухместное заселение, комплект ванных принадлежностей изначально один, при бронировании гость попросил два комплекта ванных принадлежностей. Информация от службы приема и размещения до службы обслуживания номерного фонда доведена не была и горничная забыла их положить) – 12 случаев;

– неготовность номера при коротком промежутке времени между выездом одних гостей и заездом новых клиентов – 10 случаев;

– неуплата за пользованием минибаром вследствие невнимательности горничной – 5 случаев.

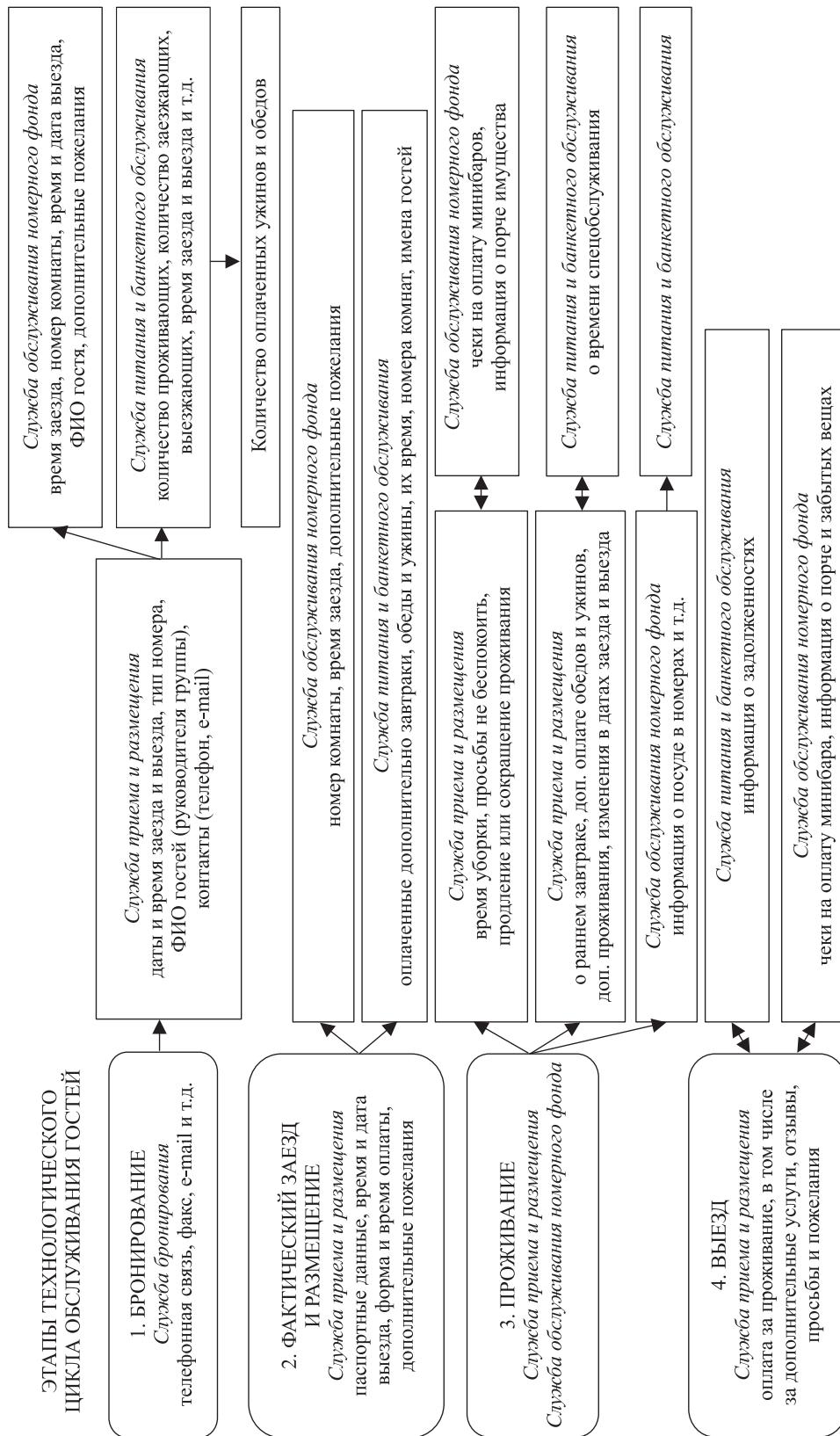
Как свидетельствуют результаты исследования, проблемы среднего гостиничного предприятия связаны с отсутствием четкой системы сбора, хранения и передачи большого объема разнородной информации в условиях невозможности «ручного» управления ею из одного центра – например, администраторами на ресепшин (с учетом сменности их работы).

Рассмотрим подробнее информационно-логистические потоки, проходящие между основными подразделениями среднего гостиничного предприятия (см. рисунок).

Из рисунка видно, что информационно-логистическая система достаточно сложна, в ней отсутствует единый орган управления, но основная проблема заключается в том, что средства передачи информации не соответствуют требованиям точности и своевременности поступления информации в места назначения, и в условиях быстрого устаревания данных уровень сервисного обслуживания оценивается клиентами как недостаточный (или низкий). Так, например, информация о бронировании, о количестве людей, завтракающих в гостинице, чеки на оплату минибаров и другие данные, как правило, передаются в печатном виде или посредством телефонной связи. При этом общезвестно, вследствие влияния человеческого фактора информация искажается, утрачивается или передается несвоевременно.

Стремление руководства средних гостиничных предприятий устранить барьеры при передаче информации реализуется за счет автоматизации как можно большего числа рутинных процессов (например, ведение календаря бронирования, графика заезда гостей, оформления заказов, формирования отчетов по заполняемости и т.д.). Как показывает анализ лучших практик, хорошо зарекомендовала себя система автоматизации гостиницы «Shelter», которая даже в минимальной конфигурации позволяет эффективно управлять номерным фондом, развивать базу данных, осуществлять расчеты за оказываемые услуги, формировать отчетность и т.д.

Кроме того, на рынке появились модернизированные ИТ-продукты получения, обработки, хранения и передачи информации между структурными подразделениями средних гостиниц, к которым относятся модернизированная версия программы «Shelter» и единая система передачи информации «Меридиан-1».



Взаимодействие основных служб гостиничного предприятия и информационно-логистические потоки

Для решения задачи целей оптимизации информационно-логистических потоков рекомендуются:

- модуль *ShelterPhone* (позволяет тарифицировать исходящие из номеров звонки);
- модуль интернет-бронирования (бронирование номерного фонда с сайта объекта размещения);
- интерфейс связи с GDS (бронирование номерного фонда через GDS);
- модуль «Менеджер мероприятий» (планирование мероприятий и управление ресурсами отеля для групповых заездов, формирование отчетов);
- модуль «Горничные» (планирование и контроль работы горничных, учет состояния номеров, контроль остатков продуктов и напитков в мини-барах, учет белья, моющих средств);
- модуль «Минибар», который устанавливается на наладонники (ввод информации о произведенной уборке, о потребленных продуктах и напитках по каждому номеру);
- отчеты онлайн (получение избранных отчетов удаленно через Интернет);
- персональная дисконтная система (ПДС);
- Интерфейс R-Keeper (связь гостиничной системы с ресторанной системой R-Keeper).

Модернизированная программа «*Shelter*» автоматически формирует следующие отчеты: список номеров для уборки, список прибывающих гостей, список проживающих гостей (табл. 1).

Таблица 1
Структура отчетов, формируемых модернизированной программой «*Shelter*»

Вид отчета	Содержание	Пользователь
Список номеров для уборки (поэтажно)	Номер комнаты, тип номера, состояние, статус уборки (текущая или полная), даты и время прибытия и выбытия, ФИО гостей, количество основных и дополнительных мест, общее количество номеров по этажу для текущей/полной уборки	Горничные
Список прибывающих гостей	ФИО гостя, номер и тип комнаты, дата и время заезда и выезда, количество гостей, стоимость номера за сутки и общее количество номеров по этажу и по гостинице	Служба питания и бандкетного обслуживания (для закупки продуктов и приготовления готовых блюд), все другие службы
Список проживающих гостей	Расчет общего количества гостиничных услуг, оказываемых в целом данным предприятием	Для всех служб гостиничного предприятия

Единая система передачи информации «Меридиан-1» является специализированным программным продуктом, обеспечивающим автоматизацию выполнения ряда функций по сбору, обработке и хранению информации в гостинице. Возможности системы «Меридиан-1» следующие:

1. Система позволяет хранить, обрабатывать и выдавать пользователям информацию о состоянии номеров (занят/свободен/забронирован и т.п.);

гостях (ФИО, длительность пребывания гостя в гостинице и т.п.); счетах за дополнительные услуги (например, междугородные звонки, минибар, услуги такси и т.д.). Эта информация позволяет менеджерам гостиницы оперативно анализировать текущее состояние дел (оперативный контроль).

2. Предусмотрено использование системы голосовой почты для гостиницы (HVS), которая значительно увеличивает скорость, точность и качество информационного обмена между всеми службами и позволяет осуществлять оперативный контроль за текущей работой гостиницы и принимать оперативные управленческие решения на основе актуальной информации.

3. Использование дистанционной подсистемы «Компаньон», которая обеспечивает инфокоммуникационный обмен независимо от места нахождения менеджера, других сотрудников гостиницы (основные группы пользователей – руководитель службы приема и размещения, шеф-повар, управляющий гостиницы, горничные и др.).

Технические возможности системы «Меридиан-1» позволяют:

- добиться сплошной интеграции (телефонные коммутаторы полностью интегрированы с системой голосовой почты);
- пользоваться подсказками голосовой почты на разных иностранных языках;
- изменить конфигурацию установленной телефонной системы без получения помощи внешних сервисных служб (она проста в применении);
- повысить надежность коммуникаций, так как система имеет встроенную систему устойчивости к сбоям и аварийное питание, обладает другими характеристиками, которые гарантируют бесперебойную работу [2].

Основным ограничением при оснащении гостиницы системой «Меридиан-1» является ее относительно высокий ценовой уровень цен – около 2 млн руб. Кроме того, технологические нововведения должны дополняться организационно-управленческими решениями, направленными на упорядочение процесса управления информационно-логистическими потоками. Авторы предлагают использовать унифицированную форму, содержащую стандартные действия администратора службы приема и размещения, поскольку ведь именно эта служба является генерирующим информационным центром. Примерная форма представлена в табл. 2.

Таблица 2

Функционал администратора службы приема и размещения по обслуживанию информационно-логистических потоков

№	Время	Задача	
		1	2
1	9:45	Прием смены:	3
2		просмотр книги передачи смены	
3		информации в ячейках для ключей	
4		снятие кассы	
5		просмотр напоминаний	
6		информации о задолженностях гостей	
7		акцентирование внимания на ключевых областях по зонам ответственности	
8		прочее	

Окончание табл. 2

1	2	3
9	До 12:00	Пересчет номеров выезжающих гостей, постановка напоминаний на время освобождения каждого номера
10		Анализ загрузки гостиницы, раскладка завтраков, пересчет примерного количества завтраков, передача информации в службу обслуживания номерного фонда и службу питания
11		Просмотр заездов на ближайшие сутки, сортировка заявок по времени заезда, просмотр заявок на наличие примечаний
12		Проверка мероприятий на текущую дату: конференц-зал бильярд малый банкетный зал гриль-бар и т.д.
13		Печать необходимых бланков (талонов на завтрак, бланков безналичного расчета, бланк на услуги прачечной и т.д.)
14	19:50	Запрос информации о «грязных» номерах и других особенностях (так как это конец смены горничных)
15	21:00	Звонок в пожарную охрану
16	00:00	Перевод даты
17	01:00	Передача талонов на завтрак в службу питания и банкетного обслуживания или передача списка проживающих гостей с указанием количества завтраков (вместе с учетом приезжающих гостей)
18	7:30	Печать списка номеров для уборки горничным
19		указание «грязных» номеров
20		передача чеков на минибар
21		печать списка заезжающих гостей
22		передача каких-либо особенностей
23	7:40	Снятие Z-отчета
24		Закрытие смены (POS-терминала)
25		Пересчет денег
26		Заполнение журнала кассира-операциониста
27	8:00	Сдача денег в бухгалтерию
28	9:00	Заполнение отчета для руководства
29	9:30	Подготовка к передаче смены: отбор информации, необходимой для передачи смены
30		расстановка приоритетов
31		запись всего самого необходимого в книгу передачи смены
32		Сдача смены

Таким образом, для решения проблемы своевременной и достоверной передачи информации между структурными подразделениями гостиничного предприятия имеются различные технологические решения. Авторы выделили те из них, которые актуальны для средних гостиниц. Несмотря на то, что выбор лучшего из них, отвечающего требованиям качественного обслуживания клиентов гостиничного предприятия, зависит от финансовых возможностей предприятия и остается за руководством гостиницы, авторы подчеркивают необходимость комплексности нововведений, когда технологические новации должны сопровождаться организационно-управленческими.

Литература

1. *Морозов М.А.* Информационные технологии в социально-культурном сервисе и туризме: учеб. пособие. М.: Изд. центр «Академия», 2009. 238 с.
2. *Назаркина В.А., Владыкина Ю.О., Воротникова Е.Ю. и др.* Виды и тенденции развития туризма: учеб. пособие / под общ. ред. Б.И. Штейнгольца. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2014. 235 с.
3. *Назаркина В.А., Загорская Л.М., Штейнгольц Б.И.* Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме: учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2009. 83 с.
4. *Назаркина В.А., Штейнгольц Б.И.* К вопросу о формировании имиджа Новосибирска: туристская составляющая // Вестник НГУЭУ. 2013. № 3. С. 39–46.
5. *Назаркина В.А., Штейнгольц Б.И.* Мировое гостиничное хозяйство: уровень и динамика ключевых параметров // Вестник НГУЭУ. 2014. № 4. С. 209–217.
6. *Назаркина В.А., Штейнгольц Б.И.* Особенности потребительского спроса в гостиничной сфере // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2014. № 2. С. 122–126.
7. *Назаркина В.А., Штейнгольц Б.И.* Проблемы использования аутсорсинговых технологий в практической деятельности туристских фирм // Вестник НГУЭУ. 2013. № 2. С. 58–65.
8. *Назаркина В.А., Штейнгольц Б.И.* Процессы взаимодействия в логистической системе «ресурсы–производство–потребление»: особенности в сфере туризма // Вестник НГУЭУ. 2014. № 2. С. 313–320.
9. *Ситникова Я.В., Половова Т.А., Назаркина В.А.* Совершенствование оценки качества услуг: методический аспект // Вестник НГУЭУ. 2012. № 2. С. 183–190.
10. *Чередникова Л.Е., Бовин А.А., Штейнгольц Б.И.* Инновации в социально-культурном сервисе и туризме: стратегия и тактика: учеб. пособие / под общ. ред. Б.И. Штейнгольца. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2007. 450 с.
11. *Штейнгольц Б.И., Назаркина В.А.* Современные гостиничные технологии: монография / отв. ред. Б.И. Штейнгольц. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2014. 176 с.

Bibliography

1. *Morozov M.A.* Informacionnye tehnologii v social'no-kul'turnom servise i turizme: ucheb. posobie. M.: Izd. centr «Akademija», 2009. 238 p.
2. *Nazarkina V.A., Vladykina Ju.O., Vorotnikova E.Ju. i dr.* Vidy i tendencii razvitiya turizma: ucheb. posobie / pod obsh. red. B. I. Shtejngol'ca. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2014. 235 p.
3. *Nazarkina V.A., Zagorskaja L.M., Shtejngol'c B.I.* Marketing v social'no-kul'turnom servise i turizme: ucheb. posobie. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2009. 83 p.
4. *Nazarkina V.A., Shtejngol'c B.I.* K voprosu o formirovaniyu imidzha Novosibirska: turistskaja sostavljaljushchaja // Vestnik NGUJeU. 2013. № 3. P. 39–46.
5. *Nazarkina V.A., Shtejngol'c B.I.* Mirovoe gostinichnoe hozjajstvo: uroven' i dinamika kljuchevyh parametrov // Vestnik NGUJeU. 2014. № 4. P. 209–217.
6. *Nazarkina V.A., Shtejngol'c B.I.* Osobennosti potrebitel'skogo sprosa v gostinichnoj sfere // Nauka o cheloveke: gumanitarnye issledovanija. 2014. № 2. P. 122–126.
7. *Nazarkina V.A., Shtejngol'c B.I.* Problemy ispol'zovaniya autsorsingovyh tehnologij v prakticheskoy dejatel'nosti turistskih firm // Vestnik NGUJeU. 2013. № 2. P. 58–65.
8. *Nazarkina V.A., Shtejngol'c B.I.* Processy vzaimodejstvija v logisticheskoy sisteme «resursy–proizvodstvo–potreblenie»: osobennosti v sfere turizma // Vestnik NGUJeU. 2014. № 2. P. 313–320.
9. *Sitnikova Ja.V., Polovova T.A., Nazarkina V.A.* Sovrshenstvovanie ocenki kachestva uslug: metodicheskij aspekt // Vestnik NGUJeU. 2012. № 2. P. 183–190.
10. *Cherednikova L.E., Bovin A.A., Shtejngol'c B.I.* Innovacii v social'no-kul'turnom servise i turizme: strategija i taktika: ucheb. posobie / pod obsh. red. B.I. Shtejngol'ca. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2007. 450 p.
11. *Shtejngol'c B.I., Nazarkina V.A.* Sovremennye gostinichnye tehnologii: monografija / otv. red. B. I. Shtejngol'c. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2014. 176 p.

УДК 332.1

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДОБЫЧИ РУДНОГО ЗОЛОТА

А.А. Брагин, В.А. Черданцев

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»

E-mail: reachwish@gmail.com

Цены на драгоценные металлы складываются в зависимости от ситуации на международном рынке, поэтому золотодобывающие предприятия могут повышать свою конкурентоспособность лишь за счет снижения затрат как капитальных, так и эксплуатационных.

Современная минерально-сырьевая база России и мира в целом характеризуется интенсивной разработкой освоенных в основном крупных и уникальных месторождений. Быстрое сокращение качественных и технологических запасов большинства месторождений, ухудшение горно-геологических условий залегания горных рудных тел привело к уменьшению доли месторождений с легкообогатимыми рудами, увеличению доли месторождений с технологически упорной рудой, содержащей труднообогатимое тонкодисперсное золото.

Первостепенное значение приобретает и проблема комплексного и рационального использования полезных ископаемых. Развитие новых эффективных технологий для переработки минерального сырья является одним из важнейших факторов научно-технического прогресса. Актуальной задачей является включение в производство современных биогидрометаллургических технологий с высокой степенью извлечения металлов, отвечающих требованиям охраны окружающей среды.

Ключевые слова: золотодобыча, ресурсный потенциал, современные тенденции, инновации, охрана окружающей среды.

CURRENT PROBLEMS AND DEVELOPMENT TRENDS OF GOLD ORE MINING

A.A. Bragin, V.A. Cherdancev

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: reachwish@gmail.com

The prices of precious metals are added, depending on the situation on the international market, so gold mining companies can increase their competitiveness only by reducing the cost of both capital and operating.

Modern mineral resources of Russia and the world as a whole is characterized by intensive development of the developed mainly large and unique deposits. Rapid reduction of quality and technological stocks of most deposits, deteriorating geological conditions of occurrence of mining ore bodies has led to a decrease in the share of deposits with free-milling ores, increasing the share of deposits with technologically hard ore containing finely divided refractory gold.

Of paramount importance is the problem of integrated and sustainable use of natural resources. The development of new efficient technologies for mineral processing is one of the most important factors of scientific and technical progress. The actual problem is the inclusion of advanced production technology Biohydrometallurgical with a high degree of extraction of metals which meet the requirements of environmental protection.

Key words: gold mining, resource potential, current development trends, innovation, environmental protection.

Большинство научных разработок и публикаций последних лет в области обогащения и металлургической переработки руд благородных металлов так или иначе связаны с проблемами извлечения упорного золота и организации комплексного освоения, глубокой переработки и использования исходного и техногенного минерального сырья. В их решении принимают участие научно-исследовательские организации, предприятия и фирмы всех стран, являющихся основными производителями этого металла из рудного сырья.

В настоящее время большинство золотодобывающих предприятий применяют цианирование, включая его в различные схемы обогащения. Цианидный способ не обеспечивает высокое извлечение вкрапленного и ассоциированного тонкодисперсного золота (20–60 %) из всех типов упорных руд и оно достигается (80–90 % и более) в случае использования предварительных (до цианирования) процессов вскрытия упорного золота прокалкой, обжигом, автоклавным окислением, цементированием и другими способами. Применение цианирования негативно сказывается на окружающей среде.

Хотя мы наблюдаем стремительный рост добычи и производства в отрасли, анализируя современную ситуацию в отрасли и последние события на рынке золота, можно сказать, что перед большинством недропользователей все более остро встает задача повышения ликвидности золотодобывающих проектов. Ухудшение состояния окружающей среды и истощение природных ресурсов приводят к ужесточению экологического законодательства во многих странах. Этот факт делает актуальным согласование деятельности предприятий с экологическими требованиями и ограничениями [6].

В итоге наиболее очевидны два варианта развития отрасли: извлечение золота из упорных месторождений и переработка техногенных отвалов и хвостохранилищ, содержащих ценные компоненты. Помимо решения актуальной народнохозяйственной проблемы – ресурсосбережения и расширения сырьевой базы золота, изучение и освоение техногенных объектов важно с точки зрения экологии.

Оба варианта связаны с поиском рационального способа извлечения благородных металлов из обедненных источников. При выборе методов обогащения необходимо учитывать их влияние на окружающую среду, так как большинство традиционных технологий считаются опасными для окружающей среды [4].

Наибольшей распространностью пользуются установка кучного выщелачивания, технология прямого цианирования.

Материалом исследования являлась проектная документация к освоению месторождений «Авлякан» и «Киранкан» по технологии прямого цианирования, а также месторождения «Аметистовое» с использованием установки кучного выщелачивания.

Резюмируем исследование вещественного состава и технологических свойств руды, проведенное в рамках научно-исследовательской работы «Разработка рациональной технологии переработки руд месторождения “Авлякан”, проведение полузаводских испытаний и составление технологического регламента для проектирования предприятия» и выполненное

ОАО «Иргиредмет» (г. Иркутск, 2004 г.). Рассмотрим особенности технологии прямого цианирования на примере обоснования ее применения на месторождениях «Авлякан» и «Киранкан» (ООО «Рудник Авлякан» и ООО «Киранкан» – 2006 г.), с 2010 г. принадлежащие и разрабатываемые ОАО «Полиметалл».

Рациональный анализ золота и серебра в технологической пробе выполнен с оценкой вскрываемости металлов при стадиальном измельчении руды от крупности $-2,0$ до $-0,074$ мм и отражен в табл. 1.

Таблица 1

Рациональный состав золота и серебра в руде месторождения «Авлякан»

Формы нахождения металлов и характер связи с компонентами руды	Распределение металлов			
	Золото		Серебро	
	г/т	%	г/т	%
1. Свободные, извлекаемые амальгамацией, в том числе при последовательном уменьшении крупности:				
$-2,0$ мм	5,94	59,2	6,34	12,8
$-1,0$ мм	2,12	21,2	2,25	4,5
$-0,16$ мм	2,11	21,0	2,04	4,2
$-0,074$ мм	1,53	15,2	1,50	3,0
	0,18	1,8	0,55	1,1
2. В виде сростков (извлекаемые цианированием)	3,90	38,8	33,60	67,8
3. Всего в цианируемых формах	9,84	98,0	39,94	80,6
4. Связанные с оксидами, гидроксидами железа, карбонатами и хлоритами (извлекаемые цианированием после обработки соляной кислотой)	0,16	1,6	5,10	10,3
5. Связанные с сульфидами (извлекаемые цианированием после обработки азотной кислотой)	0,01	0,1	0,45	0,9
6. Тонковкрапленное в породообразующих минералах	0,03	0,3	4,05	8,2
Итого по балансу	10,04	100	49,54	100

Согласно этим данным, до 98 % золота находится в доступных прямому цианированию формах. Серебро является попутно извлекаемым компонентом руд; основная доля металла (80,6 %) доступна прямому цианированию. Благодаря низкому содержанию тонковкрапленного золота и компонентов руды, связанных с сульфидами, руды месторождений «Авлякан» и «Киранкан» соответствуют практически образцовым характеристикам для отработки методом прямого цианирования [5].

В последние 30 лет наиболее динамично развивающейся технологией в золотодобывающей промышленности стало кучное выщелачивание. Метод основан на способности растворения золота, содержащегося в руде, цианидами и диффузии растворенных цианистых комплексов металлов в выщелачивающий раствор. Кучное выщелачивание заключается в многократном промывании руды, уложенной в штабель на специально подготовленном основании, цианистыми растворами, сборе дренирующих металлоодержащих растворов и последующем извлечении золота из растворов гидрометаллургическим способом.

К минеральному сырью, наиболее пригодному для переработки методом кучного выщелачивания, относится сырье, обладающее легкоцианиру-

емыми свойствами; достаточной пористостью и проницаемостью, которые обеспечивают доступ цианистых растворов к поверхности благородных металлов и диффузию растворенных цианистых комплексов в продуктивный раствор.

В условиях маломасштабного производства и значительного дефицита электроэнергии, отсутствия стационарных ее источников наиболее предпочтительным для извлечения золота из растворов КВ может оказаться метод цементации. В отличие от сорбционных методов, цементация характеризуется низкими капиталоемкостью и эксплуатационными затратами, а также низкой потребляемой электрической мощностью, что может иметь решающее значение при выборе метода переработки растворов.

Основной товарный продукт КВ – золотосеребряные слитки получаются при плавке либо катодных осадков, выделяемых из щелочно-цианистых элюатов электролизом, либо золотосодержащих шламов кислотной обработки осадков цементации. Плавка обожженных золотосодержащих продуктов осуществляется в индукционной печи типа ИСТ или в руднотермической печи конструкции «Иргиредмета» производительностью от 1 до 10 кг золота за одну плавку.

Рассмотрим обоснование принятой технологии на месторождении «Аметистовое». Месторождение «Аметистовое» расположено на севере Камчатского края.

В основу технических решений проекта установки кучного выщелачивания положен «Технологический регламент для переработки руды месторождения “Аметистовое” методом кучного выщелачивания», выполненный ОАО «Иргиредмет» в 2010 г.

Результаты рационального анализа, представленные в табл. 2, свидетельствуют, что данная руда является сравнительно легко цианируемым сырьем: при крупности измельчения 98 % класса –0,074 мм прямым цианированием из нее извлекается 90,57 % золота [1].

Таблица 2

**Результаты рационального анализа руды месторождения «Аметистовое»
на золото и серебро**

Формы нахождения металлов и их связи с рудными компонентами	Распределение металлов			
	Золото		Серебро	
	г/т	%	г/т	%
1. В виде свободных зерен с чистой поверхностью (извлекаемое амальгамацией)	0,195	3,20	7,60	56,76
2. В виде сростков (извлекаемое цианированием)	5,330	87,37	5,00	37,34
3. Всего в цианируемой форме	5,525	90,57	12,60	94,10
4. В пленках и минералах, растворимых в соляной кислоте – карбонатах, гидроксидах железа (извлекаемые цианированием после обработки HCl)	0,130	2,13	0,17	1,28
5. Тонковрапленные в сульфиды (пирит, арсенопирит и др.)	0,130	2,13	0,31	2,31
6. Тонковрапленные в пордообразующие минералы	0,315	5,17	0,31	2,31
7. Всего в упорной форме	0,575	9,43	0,79	5,90
Итого: в исходной руде по балансу	6,100	100	13,39	100,00

Данные месторождения были подобраны со следующим требованием: образцовые характеристики состава руды для освоения соответствующими технологиями (низкое содержание упорных компонентов и высокая доступность методу цианирования) при наиболее схожих локальных климатических показателях.

Сравнительный анализ основных показателей технологий извлечения золота из коренных месторождений является одной из основных задач настоящего исследования. При высокой степени зависимости эффективности методов от многочисленных условий и факторов, характерных для конкретных месторождений, относительность сравнения очевидна. Мы проанализировали и сравнили основные параметры производительности метода прямого цианирования на ЗИФ и установки кучного выщелачивания (УКВ), особенности технологических процессов на обоих предприятиях. Вышеописанные характеристики проиллюстрированы в табл. 3 [1, 5].

Таблица 3
Технико-экономические показатели проектов

Показатель	Технология	
	УКВ	ЗИФ
1. Золото, доступное к цианированию, %	90,57	98
2. Производительность фабрики, тыс. т/год	600	150
3. Проектное содержание золота в руде, г/т	11,01	16,59
4. Проектное содержание серебра в руде, г/т	33,35	110,75
5. Проектное извлечение золота в товарный продукт, %	75	90,62
6. Проектное извлечение серебра в товарный продукт, %	60	72,32
7. Содержание золота в хвостах цианирования, г/т	2,71	<1
8. Срок эксплуатации предприятия, лет	6	5
9. Режим работы, мес./год	6	12
10. Явочная численность работников перерабатывающего комплекса, чел.	104	346
11. Объем условной товарной продукции в натуральном выражении, кг		
12. Золото – за весь период эксплуатации	20 982	10 419
среднегодовой	3 497	2 679

В результате сравнительного анализа технико-экономических показателей мы пришли к заключению, что установка кучного выщелачивания золота – производительный и рентабельный способ обогащения забалансовых и бедных балансовых руд. Данный способ переработки золота обладает потенциалом для развития золотодобывающей промышленности ввиду коротких сроков освоения новых месторождений, невысоких капиталовложений и эксплуатационных затрат.

Несомненным преимуществом технологии прямого цианирования на золотоизвлекательной фабрике по сравнению с установкой кучного выщелачивания является то, что этот метод позволяет перерабатывать руду в замкнутом цикле, исключив неорганизованные источники выбросов реагентов. Важным следствием замкнутого цикла производства является возможность значительно снизить воздействия на водный и воздушный бассейны сопредельной территории.

Подробное изучение охраны окружающей среды и мероприятий по сокращению воздействий проектируемых предприятий позволяет нам раскрыть особенности воздействий применения технологий на территории присутствия. Мы можем сделать следующие выводы.

Кучное выщелачивание при его производительности имеет ряд недостатков:

- строительство секций кучного выщелачивания влечет за собой увеличение площади нарушенных земель;
- несмотря на наличие комплексного обезвреживания технологических вод и растворов, сохраняется вероятность загрязнения подземных вод;
- технология кучного выщелачивания является водоемким производством;
- большая степень заполнения ландшафтов твердыми отходами с остаточным содержанием вредных веществ и недоизвлеченного ценного компонента;
- орошение секций выщелачивания цианистым раствором является неорганизованным источником выбросов цианидов.

Прямое цианирование на ЗИФ имеет ряд особенностей:

- замкнутый цикл и водооборот внутри цеха гидрометаллургии с полным контролем над сбросами и выбросами позволяет сократить воздействие на окружающую среду до минимума;
- меньше площадь нарушенных земель.

Для всех традиционных способов разработки месторождений характерно воздействие на биосферу, затрагивающее в большей или меньшей степени практически все ее элементы: водный и воздушный бассейны, землю, недра, растительный и животный мир.

Эффективность традиционных технологий зависит от минерального состава руды и величины частиц, включенных в нее компонентов. С увеличением технологической упорности значительно снижается извлечение ценного компонента [1, 5].

Достигнутая ступень развития технологии кучного выщелачивания, обеспечивает работой примерно 20 действующих производств в разных регионах, преимущественно тяготеющих к центральному и южному Уралу, югу Сибири и Дальнего Востока и, как правило, оперирующих в диапазоне от 100 тыс. т до 1,5 млн т руды в год при средних содержаниях золота от 0,9 до 1,3 г/т, позволяет продолжать такую деятельность с очень медленно текущим прогрессом в этой сфере. Это обусловливает и определенное замедление распространения процесса КВ по регионам и секторам горно-металлургической сферы, наблюдающееся с конца 2000-х гг.

Развитие сферы применения установок кучного выщелачивания, наверняка, возможно при усложнении и укрупнении производств – модификации производственного процесса, включении биогидрометаллургических этапов переработки, применении дамбового выщелачивания, эффективно и широко применяющихся вкупе с УКВ способов за рубежом. Также возможно и расширение числа простых и малопроизводительных установок в различных регионах и сферах, что дало бы также увеличение числа потенциальных «точек роста» производств КВ и распространение их в малоосвоенных частях страны, где применение иных рудных производств пока

невозможно. Работа в обоих направлениях принесла бы больше опыта и позволила бы укрепить конкуренцию и в сфере исследований и проектирования, и в сфере материально-технического обеспечения для таких производств.

Накопленный к настоящему времени опыт КВ вполне достаточен в качестве основы для начала работ в этой сфере.

Следует добавить, что сочетание кучного и дамбового выщелачиваний очень хорошо подходит для вовлечения в повторную переработку лежальных рудных отвалов (а иногда — и хвостов обогащения вместе с ними), позволяя одновременно доизвлечь содержащиеся там металлы и рекультивировать места прежних работ. В таких случаях нередко «кондиционное» содержание может быть значительно ниже за счет того, что затраты на добычу такого сырья в основном уже понесены, а затраты на транспортировку производятся в рамках статьи на «рекультивацию».

Ускорению прогресса в рассматриваемой сфере могла бы способствовать более энергичная конкуренция между исследователями и проектировщиками. В частности, для организации лаборатории КВ не требуется существенных затрат, сложного дорогостоящего оборудования и персонала высокой квалификации, однако независимость таких лабораторий и размещение их вблизи мест концентрации основных клиентов могли бы существенно сократить сроки и стоимость исследований и ускорить прогресс в рассматриваемой сфере, обеспечив при этом такие лаборатории устойчивым объемом заказов.

Пример Австралии, в начале 1980-х увеличившей добычу золота, во многом за счет применения КВ с примерно 80 т до более чем 330 т в год за 5–6 лет показывает, насколько велика может быть роль этого метода в развитии добычи золота и других металлов в России [2].

В качестве альтернативного метода обогащения может быть предложен биохимический способ. Он включает вскрытие упорных золотых руд бактериальным выщелачиванием (с помощью бактерий, например, *Thiobacillus ferrooxidans*). Преимущество данного метода в том, что бактериальное выщелачивание заменяет экологически вредные традиционные способы вскрытия упорных руд и уменьшает расход цианидов при извлечении драгоценного металла.

При бактериальном выщелачивании сульфидных мышьяковистых руд тионовые бактерии путем окисления разрушают кристаллическую решетку сульфидов и вскрывают пирит или арсенопирит, обеспечивая реагентам доступ к вкраплениям золота. Это позволяет исключить дорогостоящий процесс обжига, загрязняющий атмосферу ядовитыми соединениями мышьяка. В результате обеспечивается высокая степень извлечения металла, около 90 %, тогда как без предварительной бактериальной обработки упорных руд выщелачивание золота не превышает 60–70 % [4].

Опыт ЗАО «ЗДК «Полюс» на горно-обогатительном комбинате Олимпиадинский доказывает, что бактериальное выщелачивание конкурентоспособно благодаря большей степени извлечения золота (90 %), снижению расхода реагентов при экстракции металлов, а также меньшему негативному влиянию на окружающую среду.

Проведенное исследование доказывает, что применение цианирования допустимо и оправдывает себя только при освоении легкообогатимых месторождений и при извлечении золота в условиях растущей тенденции освоения труднообогатимых руд становится все менее рентабельным и эффективным.

Предполагается, что микробиологическая технология позволит перерабатывать руды и отходы, использование которых обычными методами нерентабельно.

Недостатком данной технологии является сравнительно высокое остаточное содержание недоизвлеченного золота (вкрапленного в упорные породы) в хвостах выщелачивания и большая степень загрязнения экосистемы. Причиной этому, по результатам нашего анализа, является применение цианирования на этапе секционного вскрытия измельченной руды. Замещение цианистого выщелачивания бактериальным позволит включить в переработку тонкодисперсное золото, содержащееся в упорной руде.

Биотехнологии позволят исключить загрязнение окружающей среды неорганизованными выбросами испарений цианистых растворов при обработке ими секций. Замещение цианирования биохимическими способами извлечения золота в процессе кучного выщелачивания позволит, как доказывают результаты нашего анализа, снизить воздействие на водный и воздушный бассейн, животный и растительный мир.

Литература

1. Дополнение к ТЭО (проект) строительства горно-обогатительного предприятия на месторождении «Аметистовое» (шифр 375/05). Установка кучного выщелачивания. Проектная документация. Раздел 5 «Сведения об инженерном оборудовании, о сетях инженерно-технического обеспечения, перечень инженерно-технических мероприятий, содержание технологических решений». Подраздел 7 «Технологические решения». Книга 1. «Сыревая база. Установка кучного выщелачивания». Новосибирск, ЗАО «Золотопроект», 2009.
2. Кашиба С.Г., Лесков М.И. Кучное выщелачивание в российской практике – обзор опыта и анализ перспектив // Золото и технологии. Март № 1 (23). 2014. С. 10–14.
3. Лодейщиков В.В. Технология извлечения золота и серебра из упорных руд. В 2-х т. Иркутск: Иргиредмет, 1999. 786 с.
4. Луцаков А.В., Быховский Л.З., Тигунов Л.П. Нетрадиционные источники попутного получения золота: проблемы и пути решения // Минеральное сырье. Серия геолого-экономическая. М.: ФГУП ВНИИ минер. сырья им. Н.М. Федоровского (ВИМС), 2004. № 14. 82 с.
5. Технологический регламент для переработки руды месторождения «Аметистовое» методом кучного выщелачивания. Иркутск: ОАО «Иргиредмет», 2010.
6. Цускман Е.И., Черданцев В.А. Потенциальные возможности применения экологического аудита в целях снижения административного давления на предприятия и развития природоохранного бизнеса // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 2 (42), февраль. С. 96–99.
7. Золотодобыча. [Электронный ресурс]. URL: <http://zolotodb.ru> (дата обращения: 10.05.2015)
8. Союз золотопромышленников, Аналитика Союза золотопромышленников [Электронный ресурс]. URL: <http://goldminingunion.ru> (дата обращения 25.04.2015).

9. Kitco Inc. – Past Historical London Fix. [Электронный ресурс]. URL: http://www.kitco.com/charts/techcharts_gold.html (дата обращения 10.05.2015).
10. Cobbina S.J., Myilla M., Michael K. Small Scale Gold Mining And Heavy Metal Pollution: Assessment of Drinking Water Sources In Datuku In The Talensi-Nabdam District // International journal of scientific & technology research. 2013. Vol. 2, issue 1. January.

Bibliography

1. Dopolnenie k TJEO (proekt) stroitel'stva gorno-obogatitel'nogo predpriyatija na mestorozhdenii «Ametistovoe» (shifr 375/05). Ustanovka kuchnogo vyshhelachivaniya. Proektnaja dokumentacija. Razdel 5 «Svedenija ob inzhenernom oborudovanii, o setjakh inzhenerno-tehnicheskogo obespechenija, perechen' inzhenerno-tehnicheskikh meroprijatij, soderzhanie tehnologicheskikh reshenij». Podrazdel 7. «Tehnologicheskie reshenija». Kniga 1. «Syr'evaja baza. Ustanovka kuchnogo vyshhelachivaniya». Novosibirsk, ZAO «Zolotoproekt», 2009.
2. Kashuba S.G., Leskov M.I. Kuchnoe vyshhelachivanie v rossijskoj praktike — obzor opyta i analiz perspektiv // Zoloto i tehnologii. Mart № 1 (23). 2014. P. 10–14.
3. Lodejshhikov V.V. Tehnologija izvlechenija zolota i serebra iz upornyh rud. V 2-h t. Irkutsk: Irgiredmet, 1999. 786 p.
4. Lushhakov A.V., Byhovskij L.Z., Tigunov L.P. Netradicionnye istochniki poputnogo poluchenija zolota: problemy i puti reshenija // Mineral'noe syr'je. Serija geologo-jekonomiceskaja. M.: FGUP VNII miner. syr'ja im. N.M. Fedorovskogo (VIMS). 2004. № 14. 82 p.
5. Tehnologicheskij reglament dlja pererabotki rudy mestorozhdenija «Ametistovoe» metodom kuchnogo vyshhelachivaniya. Irkutsk: OAO «Irgiredmet», 2010.
6. Cushman E.I., Cherdancev V.A. Potencial'nye vozmozhnosti primenenija jekologicheskogo audita v celjah snizhenija administrativnogo davlenija na predpriatija i razvitiya prirodoohhrannogo biznesa // Problemy jekonomiki i menedzhmenta. 2015. № 2 (42), fevral'. P. 96–99.
7. Zolotodobycha. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://zolotodb.ru> (data obrashhenija: 10.05.2015).
8. Sojuz zolotopromyshlennikov, Analitika Sojuza zolotopromyshlennikov. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://goldminingunion.ru> (data obrashhenija 25.04.2015).
9. Kitco Inc. – Past Historical London Fix. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://www.kitco.com/charts/techcharts_gold.html (data obrashhenija 10.05.2015).
10. Cobbina S.J., Myilla M., Michael K. Small Scale Gold Mining And Heavy Metal Pollution: Assessment of Drinking Water Sources In Datuku In The Talensi-Nabdam District // International journal of scientific & technology research. 2013. Vol. 2, issue 1. January.

СОЦИОЛОГИЯ

УДК 316.354:351/354

ИНСТИТУТ СЕМЬИ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОЦИОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

С.А. Ильиных

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: ili.sa@mail.ru

В статье излагаются вопросы современного состояния института семьи. Показывается, что на современном этапе развития общества институт семьи нуждается в управлении на государственном уровне. Такое управление осуществляется через семейную политику. Обосновывается, что в управлении семьи доминирует «стихийное» управление, которое проявляется в использовании норм семейного образа жизни, несанкционированных государством. К их числу относятся отказ от отцовства и материнства, добровольная бездетность, монородительские семьи, внебрачное родительство. Предлагаются пути преодоления кризисного состояния института семьи.

Ключевые слова: управление, социология управления, институт семьи, монородительские семьи, внебрачное родительство.

INSTITUTE OF FAMILY: ANALYSIS OF THE CONDITION IN THE CONTEXT OF SOCIOLOGY OF MANAGEMENT

S.A. Ilyinykh

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: ili.sa@mail.ru

The author presents the current condition of the family institution. The paper shows, that at the present stage of development of society the family institution needs to be managed on the state level. Such management is carried out through family policies. The article proves, that in the management of family «natural» management is dominated and expresses in use of norms of the family lifestyle, unauthorized state. These include the rejection of fatherhood and motherhood, voluntary childlessness, single-parent families, extramarital parenthood. Suggest ways overcoming the crisis condition of the family institution.

Key words: management, sociology of management, institution of the family, single-parent families, extramarital parenthood.

Социология управления относится к тем отраслевым дисциплинам, в которых во главу угла ставятся социальные технологии для решения важнейших проблем общества. При этом технологии могут быть применены на макро- и микросоциологическом уровнях. В первом случае они предста-

ют как управление социальными институтами, республиками, областями, городами и т.д., во втором – как управление малыми социальными группами, индивидами. Специфика изучаемого предмета в том, что семья относится одновременно и к социальному институту, и социальной группе. Однако максимального эффекта социальные технологии по отношению к семье достигают, с нашей точки зрения, на институциональном уровне.

Стоит сказать, назначение социальной технологии состоит в том, чтобы оптимизировать управленческий процесс, исключить из него все виды деятельности и операции, которые не являются необходимыми для получения социального результата. В.В. Щербина имеет схожую точку зрения и указывает, что социальные технологии представляют собой способ организации и упорядочения целесообразной практической деятельности, совокупность приемов, направленных на определение или преобразование (изменение состояния) социального объекта, достижение заданного результата [15]. Ж.Т. Тощенко конкретизирует понятие и полагает, что социальная технология – это совокупность последовательных операций, процедур целенаправленного воздействия и реализации ранее намеченных планов (программ, проектов) и получения оптимального социального результата [13, с. 141]. В представленных определениях главным является то, что именно благодаря социальной технологии появляется возможность целенаправленного воздействия на объект управления для получения оптимального социального результата.

На современном этапе развития общества в использовании социальных технологий управления нуждается институт семьи. Если рассмотреть управление институтом семьи с точки зрения структурных элементов, то можно отметить, что субъектом управления выступает государство и его специализированные службы. Одной из социальных технологий управления на государственном уровне является семейная политика. Стоит отметить, что государство предпринимало попытки управлять институтом семьи, начиная с первых лет после революции.

К сожалению, семейная политика государства в первые годы своего становления была недостаточно проработанной. Исследователи указывают, что по отношению к женщине она вообще носила антигуманный характер. Он выражался в том, что была провозглашена полная, неограниченная свобода развода с одновременным установлением принципа раздельности имущества супружеских пар [3, с. 125]. Как полагает О.В. Дорохина, «истинной целью такой репрессивной нормы было стремление власти всеми возможными средствами (даже антисоциальными) стимулировать вовлечение женщин в общественное производство» [3, с. 126].

На примере анализа семейно-брачных отношений в период НЭПа (1921–1929 гг.) можно увидеть преобладание в некоторой степени не новой политики государства, а социокультурных норм и ценностей семейного образа жизни, не санкционированного государством. К их числу относится, к примеру, упрощение процедуры развода, признание кратковременных сожительств и т.д. Иными словами, в этот временной период доминируют «стихийные» устремления индивидов.

В последующий период можно вновь отследить определяющую роль государства в семейно-брачных отношениях. Даже сугубо личные и семей-

ные вопросы попадали под партийно-государственный контроль. Основными задачами семейной политики было стимулирование рождаемости, поскольку перед государством реально возникла проблема дефицита трудовых ресурсов. Поэтому основной мерой стало увеличение числа всевозможных выплат и пособий семье.

Однако экономический кризис в конце 1980-х гг. показал слабые места в государственном механизме управления институтом семьи. По этой причине в 1993 г. была принята новая Концепция государственной семейной политики [8]. Она носила характер вспомоществования, оказания помощи семье, но не имела стратегической линии, направленной на переориентацию других социальных институтов на интересы семьи. Семейная политика не должна сводиться только к средствам помощи нуждающимся семьям, хотя в этом тоже есть необходимость в условиях социально-экономической нестабильности общества.

Задача новой семейной политики – вместе с упрочением семейного образа жизни признать за институтом семьи базисный характер, сформировать ту модель семейно-брачных отношений, которая отвечала бы интересам личности, интересам мужчин и женщин, общества в целом.

Принято считать, что определяющее воздействие на динамику процессов института семьи оказывает изменение социально-экономических условий. Роль государственного воздействия на эти процессы недооценивается. При этом наблюдающаяся дезорганизация института семьи произошла не только из-за ухудшения социально-экономических параметров, но и из-за ослабления семейной государственной политики в аспекте контроля за ее реализацией, а также нацеленности на поддержание в обществе позитивных семейных устремлений. Конечно, государство при управлении институтом семьи опирается на Концепцию государственной семейной политики [8], Семейный кодекс [12]. Анализ основных государственных законов о семье показывает, что они исходят из необходимости ее укрепления. Однако в повседневной жизни наметились тенденции все большего распада, ухода от классического варианта семьи.

На сегодняшний день мы имеем парадоксальную ситуацию в институте семьи: стихийное управление, в виде некоторых норм семейного образа жизни, не санкционированных государством, стало набирать все большие обороты по сравнению с государственным регулированием.

К числу таковых норм семейного образа жизни можно отнести отказ от материнства и отцовства. При этом наблюдается следующая негативная тенденция. Если в 1996 г. по данным выборочного исследования Госкомстата России молодых супружеских пар, не достигших 25 лет, среди 11 118 пар, проживающих в городах, 2 % вообще не хотели иметь детей, а 25 % намерены ограничиться лишь одним ребенком [2, с. 74], то в настоящее время появляется такое социальное явление, как «чайлдфри» – «свобода от детей».

Добровольная бездетность постепенно охватывает различные социальные слои и группы так же, как их обычно охватывает любая мода. Как указывает О. Исупова, в русскоязычном «Живом Журнале», по состоянию на вечер 15.06.2010 г., было 4057 участников Интернет-сообщества чайлдфри. Автор указывает: «Нравы у сообщества строгие – антиродительские и

антидетские высказывания поощряются, в то время как любая “агитация” противоположной стороны безжалостно удаляется» [19].

Сменится ли эта «мода» на противоположную, и до какой вообще степени это можно назвать «модой» – вопрос, как указывает автор, конечно, дискуссионный. О. Исупова, приводит гипотезу Лори Чанси, согласно которой в настоящее время эта мода распространяется все более широко, но существует некий «потолок», процент, выше которого количество добровольно бездетных в обществе вряд ли вырастет (с ее точки зрения, это 10 % возрастной когорты) [18].

Насколько справедливы такие умозаключения, пока что трудно судить. Но это социальное явление требует пристального внимания не только со стороны ученых, занимающихся проблемами семьи, но и государственных органов.

Другой проблемой изменения семейных норм можно считать увеличение монородительских семей. Это относится как к материнским, так и к отцовским семьям. Если проанализировать тенденцию изменения официального статуса «матери-одиночки», то оказывается, что в общей численности матерей женщины, претендующие на этот статус, составляли 7–8 % в 1989 г., 10–12 % в 2002 г. и 15–18 % в 2010 г. Заместитель директора Института демографии НИУ ВШЭ С. Захаров указывает на почти двукратный рост относительного показателя за два десятилетия [17]. При этом в обществе изменилась оценка статуса одинокой матери. Так, в одном из исследований, проведенных качественными методами, женщины, говоря об изменении статуса неполных семей, заявляли: «Перестало быть зазорным быть матерью-одиночкой или разведенкой» [7, с. 107].

Не меньшую социальную проблему является собой и одиночное отцовство. Отцовские монородительские семьи не появляются случайно. Одна из причин их возникновения – специфические паттерны женщины, формирующие тот или иной тип материнства. В исследовании, проведенном А.И. Михайловой, выявлены такие деструктивные типы материнства, как абьюзивный, эгоцентристский, компульсивный [11]. Критерием типизации женщин послужил поведенческий компонент, а именно осознанность материнской ответственности, позиций и установок в отношении детей. Абьюзивный (с лат. abusum – « злоупотребление») тип женщины представлен женщинами, лишенными материнских прав. Представительницы эгоцентристского (с лат. ego – «я», centrum – «центр круга») типа сознательно покидают семьи с целью: 1) достичь материального благополучия. К такой категории, как правило, относятся женщины с несформировавшейся системой ценностей, мечтающие о красивой, беспечной жизни, рано заведшие семьи (см. о таком типе женщин также в [5, 6]); 2) повторного брака с «мужчиной мечты». Женщины, не удовлетворенные своим положением в семье, супружескими отношениями, грезят о «настоящем мужчине» и страстью любви. Часто это подкрепляется просмотром современных сериалов, популярной музыкой, времяпрепровождением в социальных сетях. Женщины компульсивного (с лат. compulsion – «принуждение», относящийся к действиям, которые вынужден выполнять) типа по вынужденным обстоятельствам оказываются изолированными от семьи (длительное лечение, тюремное заключение,

разведенные женщины, которые по решению суда не имеют права воспитывать ребенка/детей).

Проблема монородительства состоит не только в том, что дети, жены и мужья оказываются в социальной группе со стабильно тяжелым положением (материальным и психологическим), в группе с низким социальным статусом. Проблема еще и в том, что монородительство недостаточно активно регулируется государственными социальными технологиями. С одной стороны, мы согласны с мнением А.И. Михайловой, что низкое социально-экономическое положение одиноких отцов, их психологический дискомфорт есть результат слабой степени вовлеченности властных структур в оказание поддержки отцовским семьям [11, с. 20]. Как нам представляется, в равной степени это относится и к материнским семьям. Но с другой стороны, проблема недостаточной активности государственного управления институтом семьи в этом вопросе состоит в том, что реализация концепции семейной политики нуждается в конкретной системе мер на всех уровнях – государственном, региональном, местном. Эта система мер должна постоянно дополняться и корректироваться в соответствии с изменившейся ситуацией.

Так, сегодня весьма актуальна система мер управления институтом семьи в отношении ценности легитимного брака, складывающегося в общественном мнении. Именно государственная система мер способна эффективно работать над повышением престижа семейного образа жизни, привлекая печать, радио, телевидение. Именно работающая на опережение государственная система мер может способствовать снижению процессов разводов, формированию высокой ценности родительства и супружества. Природное материнство и социальное отцовство обеспечивают не только природно-социальный характер семьи, ее устойчивость, но и создают условия для воспроизведения человека, развития его как личности. Взрослый человек созидает в себе самое и материнское, и отцовское сознание, по мнению Э. Фромма [14, с. 210].

Иными словами, в общественном мнении, в средствах массовой информации предметом пристального внимания должны стать факты, явления, процессы, связанные с материнством и отцовством не только негативные, но и позитивные. Поэтому нами разделяется позиция О.А. Ворониной о создании общественного (социального) вещания [1, с. 57]. Оно отличается принципами составления программ, независимостью редакторов, представлением в программах интересов общества. И здесь весьма значимую роль играет государственное регулирование институтом семьи.

Все возрастающее рождение детей вне брака – еще один из примеров власти «стихии» в управлении институтом семьи. По данным статистики, каждый четвертый ребенок появляется вне брака, а на отдельных территориях России – еще чаще [4, с. 146]. К середине 2000-х гг. доля рождений вне брака у самых молодых матерей в возрасте до 20 лет увеличилась по сравнению с 1990 г. более чем в два раза – с 20 до 48 % (далее она колебалась уже в незначительных пределах). На женщин от 35 до 39 лет приходится 26,9 % внебрачной рождаемости (в 1990 г. эта доля составляла 25,5 %, в 2011 г. – 27,1 %). Вклад женщин 40–44 лет в такую рождаемость значимо

выше – 31,6 %, т.е. в районе трети (данные за 1990 г. – 34,8 %, за 2011 г. – 31,5 %) [16].

Примерно такую же лепту в рождения вне официального союза вносят и женщины старше 45 лет – 32,1 % (36,5 и 34,2 % в тех же временных точках). Таким образом, женщины 35–49 лет наряду с матерями-подростками вносят во внебрачную рождаемость наиболее весомый вклад. Часть подобных случаев – это эгоистическое рождение ребенка «для себя» (это актуально, прежде всего, для женщин, отчаявшихся найти мужа или женить на себе партнера). Другая часть случаев связана с сожительством, семьей, которая существует и без штампа в паспорте.

Все указанные выше примеры свидетельствуют о «нездоровье» семьи в целом, а также о том, что управление семьей находится во власти «стихии».

Итак, доминирование «стихийного управления» (не санкционированных государством норм и ценностей семейного образа жизни), фактически имеющего силу организованного управления, очень «дорого» обходится: разводы, неполные материнские семьи, отказ от материнства и отцовства, рост разнообразных видов сожительства, увеличение внебрачных отношений. Необходимо вмешательство в этот набирающий обороты процесс со стороны организованных «управляющих систем». Государство через специализированные органы имеет возможность повлиять на стихийно «управляющие системы», на формирование общественного мнения, настроения, на изменение начавших складываться негативных установок на семью. Необходимо, чтобы в общественном сознании начал формироваться новый взгляд на социальную роль женщины и мужчины в семье, в обществе.

Новая концепция семейной политики должна исходить из центрального места в системе общественных отношений человека и семьи. Такая семейная политика предстает как деятельность государства, направленная на поддержание института семьи на уровне реализации его функций. Вторых, на обеспечение условий для удовлетворения базовых – материальных и духовных – потребностей семьи. В-третьих, на использование творческого потенциала семьи в развитии общества [9, с. 16].

Подводя заключительные итоги, нужно сказать, что современное общество испытывает на себе пагубное влияние дисгармонии в системе института семьи. Критическое положение, в котором оказалась сегодня семья, превратилось в серьезнейшую социальную проблему. Опыт стран, успешно преодолевших проблемы, демонстрирует и средство «исцеления» – соответствующую ориентацию государственного управления на человека, на его приоритет [10].

Таким образом, одним из направлений преодоления «стихии» в институте семьи является разработка новой государственной политики в сфере семьи. Успех перехода социальной жизни «в новое русло» зависит от степени осознания императива, долженствования новых социальных отношений мужчин и женщин во всех сферах жизни, в том числе и семье. Необходимо, чтобы в основе этих социальных отношений лежало понимание, что именно в семье каждый имеет право в полной мере реализовать свой жизненный потенциал, сохранить и повысить жизненные силы. Эти отношения должны возникнуть не только в сфере семьи, но и во всех других сферах жизни.

Литература

1. Воронина О.А. Гендерная экспертиза законодательства Российской Федерации о средствах массовой информации. М.: МГЦИ, 1998. 156 с.
2. Гурко Т.А. Социально-экономические изменения в России и формирование семьи // Социально-экономические проблемы современного периода преобразования в России: Сб. ст. авт., получ. гранты Мос. отд-ния Рос. науч. ф. и ф. Форда. М., 1996. С. 71–77.
3. Дорохина О.В. Семейная политика государства как объект исследования // Вестник МГУ. Сер. Социология и политология. 1997. № 2. С. 118–137.
4. Зуйкова Е.М., Ерусланова Р.И. Феминология: учеб. пособие. М.: Изд.-торг. центр «Маркетинг», 2001. 248 с.
5. Ильиных С.А. Концепты маскулинности и фемининности в русле гендерного подхода // Идеи и идеалы. 2011. Т. 1, № 4. С. 131–144.
6. Ильиных С.А. Женский топ-менеджмент с точки зрения социологии управления // Вестник НГУЭУ. 2012. Т. 2, № 4. С. 113–123.
7. Калабухина И.Е. Гендерные вопросы в России в конце XX века. Фокус-групповое исследование в городской и сельской местности. М.: Акисфлат, 2004. 273 с.
8. Концепция государственной семейной политики РФ / О положении семей в РФ. ОПМ.: Юрид. лит., 1994. С. 116–123.
9. Кукса Л.П. Семейная политика и проблемы возрождения России. Новосибирск, 1994. 107 с.
10. Лихи А. Женщины в переходном обществе // Международная конференция «Женщины в экстремальных ситуациях: защита прав и интересов женщин». М.: Изд-во РАГС, 1997. С. 27–34.
11. Михайлова А.И. Монородительские (отцовские) семьи: социолого-управленческий аспект: автореф. ... канд. социол. наук. Чита, 2014. 24 с.
12. Семейный Кодекс РФ: Федеральные законы от 15.11.97 г. № 140-ФЗ, от 27.06.98 г. № 94-ФЗ, от 02.01.00 г. № 32-ФЗ. СПб.: Изд-во «Диля», 2002. 96 с.
13. Тоценко Ж.Т. Социология управления. М.: Центр социального прогнозирования и маркетинга, 2011. 300 с.
14. Фромм Э. Искусство любить // Душа человека. М.: ООО Изд-во АСТ-ЛТД, 1998. С. 170–282.
15. Щербина В.В. Средства социологической диагностики в системе управления. М, 1993. 116 с.
16. Внебрачные дети – не значит безотцовщина. URL: <http://opec.ru/1761925.html>.
17. Захаров С. Одиночество в России // Демоскоп. 2013. № 553–554. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2013/0553/tema04.php>.
18. Исупова О. Из кого рекрутируются чайлдфи? // Демоскоп. 2010. № 427–428. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2010/0427/gender03.php>.
19. Исупова О. Чайлдфи в России и других «незападных» странах // Демоскоп. 2010. № 427–428. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2010/0427/gender05.php>.

Bibliography

1. Voronina O.A. Gendernaja jekspertiza zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii o sredstvah massovoj informacii. M.: MGCI, 1998. 156 p.
2. Gurko T.A. Social'no-jekonomicheskie izmenenija v Rossii i formirovanie sem'i // Social'no-jekonomicheskie problemy sovremennoj perioda preobrazovaniya v Rossii: Sb. st. avt., poluch. granty Mos. otd-nija Ros. nauch. f. i f. Forda. M., 1996. P. 71–77.
3. Dorochna O.V. Semejnaja politika gosudarstva kak ob'ekt issledovanija // Vestnik MGU. Ser. Sociologija i politologija. 1997. № 2. P. 118-137.
4. Zujkova E.M., Eruslanova R.I. Feminologija: ucheb. posobie. M.: Izd.-torg. centr «Marketing», 2001. 248 p.

5. *Il'inyh S.A.* Koncepty maskulinnosti i femininnosti v rusle gendernogo podhoda // Idei i idealy. 2011. Т. 1, № 4. P. 131–144.
6. *Il'inyh S.A.* Zhenskij top-menedzhment s tochki zrenija sociologii upravlenija // Vestnik NGUJeU. 2012. Т. 2, № 4. P. 113–123.
7. *Kalabihina I.E.* Gendernye voprosy v Rossii v konce XX veka. Fokus-gruppovoe issledovanie v gorodskoj i sel'skoj mestnosti. M.: Akisflat, 2004. 273 p.
8. Koncepcija gosudarstvennoj semejnoj politiki RF / O polozhenii semej v RF. OPM.: Jurid. lit., 1994. P. 116–123.
9. *Kuksa L.P.* Semejnaja politika i problemy vozrozhdenija Rossii. Novosibirsk, 1994. 107 p.
10. *Lih A.* Zhenshhiny v perehodnom obshhestve // Mezhdunarodnaja konferencija «Zhenshhiny v jekstremal'nyh situacijah: zashhita prav i interesov zhenshhin». M.: Izd-vo RAGS, 1997. P. 27–34.
11. *Mihajlova A.I.* Monoroditel'skie (otcovskie) sem'i: sociologo-upravlencheskij aspekt: avtoref. ... kand. sociol. nauk. Chita, 2014. 24 p.
12. Semejnyj Kodeks RF: Federal'nye zakony ot 15.11.97 g. № 140-FZ, ot 27.06.98 g. № 94-FZ, ot 02.01.00 g. № 32-FZ. SPb.: Izd-vo «Dilja», 2002. 96 p.
13. *Toshhenko Zh.T.* Sociologija upravlenija. M.: Centr social'nogo prognozirovaniya i marketinga, 2011. 300 p.
14. *Fromm Je.* Iskusstvo ljubit' // Dusha cheloveka. M.: OOO Izd-vo AST-LTD, 1998. P. 170–282.
15. *Shherbina V.V.* Sredstva sociologicheskoy diagnostiki v sisteme upravlenija. M, 1993. 116 p.
16. Vnebrachnye deti – ne znachit bezotcovshchina. URL: <http://opec.ru/1761925.html>.
17. *Zaharov S.* Odinokoe materinstvo v Rossii // Demoskop. 2013. № 553–554. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2013/0553/tema04.php>.
18. *Isupova O.* Iz kogo rekrutirujutsja chajldfri? // Demoskop. 2010. № 427–428. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2010/0427/gender03.php>.
19. *Isupova O.* Chajldfri v Rossii i drugih «nezapadnyh» stranah // Demoskop. 2010. № 427–428. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2010/0427/gender05.php>.

УДК 316.728

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК КОНСТРУКТ ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ: ГЕНДЕРНЫЕ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ

Л.А. Осьмук

Новосибирский государственный технический университет
E-mail: osmuk@mail.ru

Организационная культура в данной статье рассматривается в контексте теории повседневности. Предполагается, что современная организационная культура должна сохранять и конструировать структуры повседневности, отвечающие за адаптацию и удовлетворенность субъекта. Доказывается, что повседневность в организационной культуре конструируется с учетом гендерной структуры и характера организации. Описываются гендерные репрезентации в организационной культуре. Для описания последних используются результаты эмпирического исследования (глубокого фокусированного интервью в «мужских» и «женских» организациях). Таким образом, и организационную культуру можно разделить на «мужскую», «женскую» и «смешанную».

Ключевые слова: организационная культура, повседневная жизнь, гендерные репрезентации, конструирование субъективного иintersубъективного мира в организационной культуре.

ORGANIZATIONAL CULTURE AS CONSTRUCT OF EVERYDAY LIFE: GENDER REPRESENTATIONS

L.A. Osmuk

Novosibirsk State Technical University
E-mail: osmuk@mail.ru

The organizational culture in this article is considered in the context of the theory of daily occurrence. It is supposed that the modern organizational culture has to keep and design the structures of daily occurrence which are responsible for adaptation and satisfaction of the subject. It is proved that daily occurrence in organizational culture is designed taking into account gender structure and character of the organization. Gender representations in organizational culture are described. For the description of the last results of empirical research are used (the deep focused interview in the so-called «men's» and «women's» organizations). Thus, and the organizational culture can be shared on «man's», «female» and «mixed».

Key words: organizational culture, everyday life, gender representations, designing of the subjective and intersubjective world in organizational culture.

В последнее время в управленческих концепциях наблюдается смещение акцента с производственных технологий / технологий деятельности на «человеческий ресурс». Возникает объективная ситуация, когда исключительно люди определяют конкурентное преимущество организации, ее способность эффективно функционировать в условиях быстро изменяющейся макросреды. В этой связи особую актуальность приобретает изучение организационной (корпоративной) культуры, или корпоративной религии в системе стратегического менеджмента [3], которые рассматри-

ваются как эффективный инструмент управления (Е. Шейн, И. Анофф, Т. Питерс, Р. Уоттермен и др.). Однако сведение организационной культуры к элементам структуры (системе ценностей, норм, символов, мифов, традиций/ритуалов/обрядов и конвенциональных ролей) ограничивает понимание феномена, поскольку культура организации – это, в первую очередь, социокультурная среда повседневной жизни человека.

Реальность жизни активного взрослого человека в современном обществе такова, что большую ее часть он проводит в организации. О связи организационной культуры и структурах повседневности в последнее время (ориентируясь на японскую корпоративную культуру) говорят все чаще: «Организацию, трактуемую как дом, следует рассматривать уже ни как “организационную структуру” и даже не в контексте влияния национальных традиций, а как структуру повседневной жизни человека» [7]. Действительно, трудно отрицать присутствие повседневности в организации, поскольку поведение субъектов в организации рационально понимаемо и выстроено в соответствии с четкими правилами: рутинный каждодневный поход на работу, график и режим деятельности, дресс-код, оборудование мест и др. Для каждой организации тем не менее уровень «рутинности» и «событийности» свой, а следовательно, свой «режим вовлеченности» [6]. Но при разных «режимах вовлеченности» любая организационная культура соответствует всем характеристикам повседневной жизни: организация быта персонала, повторяющийся порядок действий, будничная частная и публичная событийность, постоянное «бодрствование» субъектов, ощущение рутины (даже в случае постоянной креативной деятельности).

Противоречие, обнаруженное в онтологии организационной культуры как структуры повседневности, заключается в том, что профессиональная деятельность, как правило, не относится к сфере повседневности, которая интерпретируется, скорее, как семейная жизнь, устройство быта вне организации. Но такого рода противоречие разрешается, как только человек начинает обустраивать быт на работе, создавая себе комфортную среду. Необходимо учитывать, что оказываясь в публичной (организационной) социокультурной среде, человек соотносит элементы новой среды с привычной ему «частной повседневностью» (это, кстати, одна из сторон конфликта в развитии организации: конфликта между личностными и колективными интересами). Только в процессе сравнения понимается смысл организационной культуры, ее функциональность. Действия, значимые в привычной социокультурной среде (повседневности), меняют или теряют свое значение в изменившемся контексте взаимодействий и отношений, где они становятся ненужными или меняют порядок. Другими словами, одна повседневность подменяет собой другую, или же эти повседневности могут существовать параллельно. Членам организации приходится обучаться новым наборам процедур в типичных ситуациях, свойственных повседневной реальности организации.

Только постепенно сконструированный мир организации начинает пониматься как рутина, как повседневность, в которой несмотря на рутинность человек может переживать яркие моменты самореализации. Таким образом, повседневность организационной жизни имеет свою специфику: она, по сути, событийна (в повседневном смысле) или содержит ожидания

событийности – в этом ее специфика и привлекательность. Наполненность событиями («степень событийности») зависит от типа организационной культуры: «экстравертной», обращенной во внешний мир, когда миссия находится вне области самой организации, или «интравертной», обращенной на себя. Первый вид культуры более событийный, чем второй. Следует отметить, что в первом случае, организационная культура выходит за свои границы и оказывает влияние на сообщество. Это связано с тем, что равно как организация подстраивается под сообщество, так и сообщество подстраивается под организацию. Интравертная культура более рутинна, но могут быть исключения (например, если это креативная, исследовательская структура). Событийность организационной повседневности увеличивается вследствие развития социальной ответственности организации, особенно внешней, поскольку «выход» за рамки и желание «сделать мир счастливее» – это и есть искомый выход из повседневности. Еще одним, уже внутренним, фактором нарушения повседневной жизни являются инновации. Можно предположить, что более «рутинная» организационная культура менее расположена к принятию инноваций и является барьером для последних.

Организационная культура – это социальный конструкт, представляющий порождение конкретной организации и существующий как конвенциональное явление [5]. Другими словами, организационная культура конструируется как функциональная среда, но по мере развития организации превращается в жизненный мир (повседневность). В отличие от социальной реальности вообще с ее естественной установкой на существование a priori, повседневность, «сконструированная» в организации, становится такой не для всех. Наверное, можно разделить людей на несколько категорий по их отношению к организационной культуре как социокультурной среде: 1) включенные в рутинную жизнь организации и удовлетворенные этим; 2) включенные в рутинную жизнь организации и не испытывающие удовлетворенности; 3) не включенные в рутинную жизнь организации, но присутствующие в ней в качестве наблюдателей; 4) не принимающие рутинную жизнь организации и активно выступающие против нее. В зависимости от позиции субъекты не только в большей или меньшей степени активно подключаются к производственной деятельности, но и принимают участие в конструировании организационной культуры.

Конструируя организационную культуру как повседневную реальность своего существования, участники организации должны руководствоваться следующими ориентирами: 1) эффективность (в плане влияния культуры на организационную деятельность и достижение целей организации); 2) адаптивность (в плане влияния на организационное поведение участников); 3) комфортность (в плане удовлетворенности условиями работы). Но при учете данных ориентиров руководству необходимо учитывать гендерный состав организации, так формируется «гендерная политика». Под гендерной политикой организации обычно понимается: «регулирование кадрового состава работников по половому признаку, влияние фактора пола на формирование властных структур в организации, влияние фактора пола на служебное и профессиональное разделение труда внутри организации, влияние фактора пола на психологический климат, корпоративную культуру и

корпоративную этику» [2, с. 47–48]. Гендерная политика организации может быть целенаправленной или неявной, но она, как правило, присутствует.

На практике организаций достаточно часто позиционируют себя как «мужские» или «женские»: специфическая коллективная идентичность, репрезентируемая через структуры и элементы организационной культуры. Так, если изначально организационная культура формировалась как «мужская», то уже при приеме на работу женщины подвергаются неявной дискриминации, им сложно адаптироваться к новым условиям, и в результате возникают психологические проблемы, чувство неудовлетворенности и понимание своей «инаковости». Аналогичные процессы наблюдаем и с «женскими» культурами, если туда поступает мужчина. Конструирование «мужского» и «женского» мира зависит, прежде всего, от состава организации (в зависимости составляют большинство персонала мужчины или женщины) или от гендерного стереотипа профессий.

Надо признать, что яркий «мужской» или «женский» характер имеют далеко не все организационные культуры, достаточно часто можно говорить о сбалансированной гендерной политике и, следовательно, «смешанной» организационной культуре. За последние пять лет произошли существенные изменения в деловом стиле и организационном поведении женщин и мужчин: мужчины и женщины, идентифицирующие себя как работники (персонал), склонны к поведенческому стилю «унисекс». Соответственно этому выстроены и структуры организационной культуры: система норм и ценностей, традиций и др. В результате в основе мотивации оказываются успех, карьера, деньги, авторитет, власть. Но даже при таком сближении гендерных поведенческих схем различия в конструировании своего социокультурного пространства у мужчин и женщин внутри организации сохраняются. Таким образом, несмотря на то, что гендерное разделение профессий сохраняется, для современного общества куда более важно учитывать гендерные репрезентации в организационной культуре, чтобы создать максимально эффективное и максимально комфортное пространство для сохранения и использования человеческого потенциала.

Для понимания вопроса, связанного с конструированием организационной культуры с учетом гендерных особенностей, весной 2014 г. было проведено социологическое исследование организаций, которые мы назвали «женские» ($n = 8$) и «мужские» ($n = 8$). В каждой из организаций в соответствии со списками было отобрано по 2 человека (руководители или заместители руководителей), что дает основание считать респондентов экспертами, понимающими важность организационной культуры как инструмента управления. Всего респондентов – 32. С отобранными респондентами было проведено глубокое фокусированное интервью. В качестве основных критериев интерпретации организационных культур были выбраны: 1) самоанализ (рефлексия) социального поведения в организации; 2) описание физического пространства в организации (например, рабочего места).

Прежде всего, все респонденты имеют представление о том, что такое организационная культура (культура организации), и признают существование «мужских» и «женских» организационных культур. Большинство респондентов, несмотря на профиль и уровень организации, дают развер-

нтое понятие организационной культуры: «Система норм и правил поведения, взаимодействия, общения между людьми, которые действуют внутри организации. Внутренняя среда и атмосфера организации. На мой взгляд, подобные модели поведения и отношений между людьми внутри какой-либо организации могут вырабатываться безусловно, в процессе общения и зависят от культурного уровня всех субъектов структуры организации от начальников, которые нанимают подчиненных, и также от самих подчиненных»; «Это кодекс отношений в организации: организация рабочего процесса, внебирючих мероприятий, этики общения коллектива»; «Организационная культура – это традиции, обычаи, убеждения, предубеждения, социальные роли, нормы, правила поведения, принятые в организации. Весь этот комплекс в целом оказывает влияние на отношения между членами коллектива, на производительность труда в целом, на адаптацию каждого члена коллектива в нем, и на адаптацию коллектива в числе других производственных единиц. Вот это и есть организационная культура». Надо учесть, что данные определения дают члены организаций, не обращаясь к текстам учебников, это их личное мнение, и оно достаточно точно копирует определения, которые дают ученые. В любом случае фокусированное интервью далее строилось с учетом сложившегося профессионального дискурса. Это свидетельствует о том, что конструирование организационной культуры имеет вполне рациональный характер, что позволяет использовать критерий эффективности и говорить о возможности стратегического менеджмента. Однако при признании организационной культуры в качестве эффективного инструмента управления респонденты с опытом управлеченческой деятельности описывают свои ностальгические чувства по поводу чаепития на местах работы, неформальных традициях: «Не представляете, как устаетесь от бесконечного стремления что-то достичь. Просто хроническая усталость от бесконечной гонки за результатом. Одно сделал, тут же новая задача. Да, стали зарабатывать, но что-то потеряли. Так было замечательно раньше, пили чай... При этом и работать не забывали».

Достаточно точно респонденты описывают отличия «мужских» и «женских» организационных культур: «Думаю, что определенно подобная классификация (“мужские” и “женские”) имеет место быть. И это обусловлено поведением людей, например, женщин в чисто женском коллективе и, наоборот, мужчин в мужском. Особенности мне трудно описать, но могу такую особенность выделить... вот если в женском коллективе появляется мужчина, то ему приходится принимать ту культуру, которую уже выстроили женщины в этой организации и наоборот. Мужчина, конечно, может внести некоторые изменения в такой организации, но только при условии, что мужчина этот очень сильная личность, способная “повести” за собой людей. И наоборот, если рассматривать ситуацию одна женщина в мужском коллективе». Таким образом, респонденты осознают, что гендерный характер организации достаточно устойчив и может быть определенным барьером на пути адаптации сотрудников иного пола, или же, если вновь пришедший сотрудник пришел из противоположной гендерно-ориентированной организации. Представляет интерес категоричность, с которой респонденты указывают на гендерные отличия: «Да, существует, потому что мужские и женские коллективы отличны друг от друга, и поэтому органи-

зацию нужно выстраивать исходя из этого». Мнения женщин руководителей, причем, оказались более категоричными.

Среди основных характеристик, по которым можно выделить «женские» и «мужские» организационные культуры, респонденты назвали: четкое/нечеткое следование нормам и принципам организации, эмоциональность в отношениях между коллегами в производственной деятельности, построение/отсутствие неформальных отношений в коллективе, конструктивность, рациональность/нерациональность; целерациональность/отсутствие четкой цели. Что касается организационной деятельности, то выделить в этом гендерную составляющую труднее, чем в обустройстве социокультурного пространства и организационной культуре. Если профессиональный мир столетие назад и был мужским, то женщины достаточно быстро мимикрировали, но вот убрать полностью гендер из повседневности, видимо, невозможно (во всяком случае, пока): «Отличаются коллективы, так как у мужчин и женщин иногда отличаются сферы деятельности, разные установки и цели, разные потребности и уровень ожиданий от работы. Мужчинам в принципе коллектив менее важен, чем женщинам, женщины хотят чувствовать себя уютно, мужчинам все равно». Другими словами, стремление женщины к уюту проявляется и в существенно большей комфортности как качества организационной культуры (и в оборудовании физического пространства, и в отношениях). Был, например, замечен такой факт: в «женских» организациях, где руководитель – мужчина, нормы поведения часто выстраиваются как в мужском мире, а вот физическое пространство – особо комфортно (аквариумы, кухни, мягкая мебель, картины, туалетные комнаты и др.).

Респонденты сделали скидку на современные профессии, которые формируются безотносительно гендерных признаков, или же с минимальными их проявлениями (например, системные администраторы или программисты): «Ну, собственно говоря, мужская и женская организационная культуры отличаются ровно так же, как мужчины и женщины. У каждой из культур есть свои принципы, по которым субъекты общаются, выстраивают отношения и иерархию»; «Особенно, если это разная специфика работы. Скажем, может быть, компьютерщики-женщины и мужчины могут работать примерно одинаково, но если это мужчины техники и женщины-гуманитарии, – два разных полюса». Вот более эмоциональная оценка гендерных презентаций, данная женщинами: «Гендерные культуры в организации различаются, прежде всего, поведением персонала – склонностью следовать определенному стилю поведения. Маскулинные культуры жестко определяют гендерные роли: мужчины отказывают женщине в уме, не хотят, чтобы ими руководила женщина, и под ее руководством считают себя неуверенными и никудышными. Мужчины ориентированы на дело, а женщины – на отношения, поэтому стиль руководства в мужском коллективе – это единогласие, авторитарность, жесткость в принятии решений, а в женском – коллегиальность, демократичность. В мужской культуре, как правило, доминирует стремление быть первым, в женской – обычным. Конкуренция присутствует, но не в профессионализме, а больше в личной жизни. Сами взаимоотношения в коллективе разные. В организации с мужской культурой главное в деятельности – это возможность самореализации.

В женской же – хорошие отношения в коллективе, внимание к сотрудникам». Перед нами достаточно стереотипизированный взгляд на гендерные особенности организаций: отмечается еще один критерий – разное отношение к конкуренции.

В описании организационных культур явно проявлялся групповой инфаворитизм: преувеличение положительных характеристик «женских» (для женщин) и «мужских» (для мужчин) культур. Однако и мужчины, и женщины сходятся в том, что «женщины весьма изобретательны и творчески относятся к своей работе, какой она не была». Мужчины руководители считают, что «женщина может одновременно делать несколько дел, там разговаривать с подругой по телефону, работать в компьютере, я не знаю, с детьми общаться, готовить ужин и при этом еще ногти красить». Признание деловых достоинств женщин также сопряжено у мужчин с более или менее стереотипизированной диспозицией: «но баба, она и есть баба, простите (улыбается), мужчины рациональнее и хладнокровнее, но тоже раз на раз не приходится, но вообще, женщины могут все! Если она умница, то почему бы и нет». Такие соприкосновения и признание женских (и мужских) преимуществ – есть основа для интерсубъективного конструирования организационной культуры, для которой формирование некой единой системы ценностей есть обязательное условие. И женщины, и мужчины (хотя и в меньшей степени) признают значимость неформальных отношений. Однако женской организационной культуре свойственно излишнее внимание неформальным отношениям, что приводит к организационной патологии. С точки зрения многих экспертов, у женщин есть свойство распускать сплетни и обсуждать, критиковать друг друга: «Если ты сильная личность, то тебе проще справляться со сплетнями, хотя все равно это негативный фактор, по меньшей мере портится настроение. В какой-то степени, безусловно, слухи и сплетни влияют на работу коллектива. На работе люди должны думать о работе и конечном успешном результате, а получается, что со сплетнями в рабочем процессе появляется отвлекающий фактор».

Описывая, каким образом субъекты (мужчины и женщины) организуют свое рабочее (физическое) пространство, респонденты отмечали, что интерьер организации зависит от гендерного состава и от того, кто руководитель. Для женщин имеет большее значение интерьер, его детали (например, то, как выглядит рабочий стол), то, что создает настроение и чувство комфорта/или отсутствие такового. Отмечалось, что рабочие столы у мужчин и женщин отличаются, у женщин присутствуют всевозможные брелочки, статуэтки, множество стикеров с памятками, помада, духи, открытки, сумка и др. На женских столах редко бывает порядок, хотя им и свойствена аккуратность, как правило, все предметы здесь расположены хаотично; у мужчин же столы выглядят опрятнее, все разложено по своим местам. Таким образом, можно сказать, что конструирование организационной культуры начинается с рабочего места/рабочего стола. Уже здесь создается мир повседневности, имеющий ярко выраженные презентации. Вывод очевиден: в современной организации ее культура, несмотря на явный групповой характер, играет функцию поддержки субъекта, обеспечения ему чувства стабильности и комфорта. Поэтому организационная культура сама должна адаптироваться под индивидуальные потребности и представ-

ления персонала, быть удобной в плане создания комфортной среды, обеспечивающей каждый день труд. Это не отрицает то, что организационная культура – культура коллектива, подчиняющая в определенном смысле личность участников организации и выступающая в качестве инструмента управления. Идеальный вариант организационной культуры – это баланс между индивидуальным и коллективным с учетом специфики организации [4]. Например, в силовых структурах или банковских организациях индивидуального в культуре будет намного меньше. Тем не менее индивидуальное в организационной культуре необходимо сохранять, поскольку это – основа повседневности.

Репрезентации гендеря в организационной культуре (т.е. то, как люди заявляют о своей принадлежности к гендеру в функциональном профессиональном пространстве) могут рассматриваться как индикаторы сформированности повседневных практик, комфортности среды и отношений внутри организации. В организации гендер находится под постоянным влиянием организационных норм и социальной информации. Другими словами, организационная культура может использовать гендерные репрезентации как ресурс развития человеческого капитала, а может разрушать гендерную идентичность и создавать мир «унисекса».

Возникает вопрос, а так ли нужно стремиться избавиться от неформальных отношений в организации и где вообще баланс между индивидуальным и коллективным сторонами организационной культуры? Взаимные переживания по поводу профессиональных достижений и деятельности скорее приближают, чем отдаляют достижение цели. Как показывают исследования [1], мужчины не хуже женщин способны определять чувства других и сопереживать им, но они заинтересованы в том, что бы окружающие никак не заметили этого, поскольку этого требует сохранение гендерной роли. Эмоциональная жесткость считается одной из важнейших описательных характеристик «настоящего мужчины». Интересно, что и в «женских», и в «мужских» организациях такая жесткость у мужчин приветствуется. Но такая жесткость приветствуется и в поведении женщин в профессиональной деятельности, и это несмотря на то, что гендерные представления о «настоящем мужчине» и «настоящей женщине» сохраняются. Конструирование повседневного пространства организационной культуры опирается на гендерные ожидания и стереотипы, но таким образом, чтобы не мешать организационным целям.

В сферу конструирования своего субъективного пространства «жизни на работе» мужчины и женщины включают компьютер и Интернет (если позволяет профессиональная деятельность и нормы организационной культуры), начиная от фотообоев рабочего стола (здесь также наблюдаются гендерные репрезентации). Женщины, по мнению респондентов-мужчин, используют Интернет (и на работе тоже, прежде всего, во время перерыва) гораздо больше и только для развлечения: «Я не знаю таких девушек, которые бы... лазили по суперсайтам, где там новости через каждую секунду. Им надо так, пообщаться. Посмотреть какие-то платья, наверное. Что завтра надеть». Сами же женщины признавались, что некоторые из их увлечений не назовешь «женскими», однако они ими увлекаются и с удовольствием посещают «неженские» сайты: «Я сидела на форуме, был чемпионат

мира по хоккею. И там были абсолютно одни мужчины»; «Каждый день на работе смотрю новости НГС, очень интересно. Конечно, потом на платья переходжу... но новости все равно смотрю». Интервью привело нас к выводу: повседневная жизнь организации виртуализируется как и вся повседневность в целом.

Коммуникация в сети с другими пользователями Интернет-пространства – это самая важная часть адаптации в Интернете. Следует отметить, что женские способы коммуникации отличаются от мужских. Респонденты отмечали, что «женщины более эмоциональные существа», все это ярко выражается в социальных сетях, количестве выкладывания информации в Интернет. Мужчины же предпочитают оставаться менее многословными, «самое такое кратко о себе... кратко и информативно» и все. Женщина, по представлению мужского пола, «может налить кучу воды, то есть это будет куча смайликов, куча восклицаний и так далее» и это (если допускается правилами) касается и деловой переписки. В ходе обсуждения были сформулированы мнения, что женщины больше внимания обращают на внешнюю составляющую сайта («Я обращаю внимание на рекламу, картинки, которые высказывают, музыка, если есть... оформление в общем»; «мужчины скорее будут на какую-то функциональную нагрузку смотреть»).

Таким образом, несмотря на то, что новые технологии изменяют кардинально повседневность, гендерные репрезентации в организационной культуре неизменно остаются. Следовательно, выстраивая стратегический менеджмент, конструировать организационную культуру необходимо, учитывая гендерные репрезентации во всех их многочисленных проявлениях.

Литература

1. *Берн Ш.* Гендерная психология. СПб.: ПраймЕВРОЗНАК, 2001. 320 с.
2. Гендерные аспекты политической социологии: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / отв. ред. С.Г. Айвазова, О.А. Хасбулатова. М.: РОССПЕН, 2004. 124 с.
3. *Кунде Й.* Корпоративная религия / пер. с англ. СПб.: Серия Книги Стокгольмской школы экономики в Санкт-Петербурге, 2002. 268 с.
4. *Маслов Е.В.* Проектирование рабочих мест с учетом их привлекательности для работников // Вестник НГУЭУ. 2014. № 4. С. 18–26.
5. *Осъмук Л.А.* Социальная конвенция: определение и интернационализация понятия // Социальные коммуникации и эволюция общества: материалы II Международной конф. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010. С. 35–42.
6. *Вахштайн В.* Курс социологии повседневности. [Электронный ресурс]. URL: <http://postnauka.ru/courses/17477> (дата обращения 1.02.2015).
7. *Кузнецов А.А.* Корпоративная культура и структуры повседневности. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.prokulpol.ru/KULT.html> (дата обращения 12.01.2015).

Bibliography

1. *Bern Sh.* Gendernaja psihologija. SPb.: PrajmEVROZNAK, 2001. 320 p.
2. Gendernye aspekty politicheskoy sociologii: ucheb. posobie dlja studentov vysshih uchebnyh zavedenij / otv. red. S.G. Ajvazova, O.A. Hasbulatova. M.: ROSSPEN, 2004. 124 p.

3. *Kunde J.* Korporativnaja religija / per. s angl. SPb: Serija Knigi Stokgol'mskoj shkoly jekonomiki v Sankt-Peterburge, 2002. 268 p.
4. *Maslov E.V.* Proektirovanie rabochih mest s uchetom ih privilekatel'nosti dlja robotnikov // Vestnik NGUJeU. 2014. № 4. P. 18–26.
5. *Os'muk L.A.* Social'naja konvencija: opredelenie i internacionalizacija ponjatija // Social'nye kommunikacii i jevoljucija obshhestva: materialy II Mezhdunarodnoj konf. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2010. P. 35–42.
6. *Vahshtajn V.* Kurs sociologija povsednevnosti. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://postnauka.ru/courses/17477> (data obrashhenija 1.02.2015).
7. *Kuznecov A.A.* Korporativnaja kul'tura i struktury povsednevnosti. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.prokulpol.ru/KULT.html> (data obrashhenija 12.01.2015).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОИСКИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

УДК 338.1

МЕТОДИКА ОБСЛЕДОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА

Н.В. Воронова

Казанский национальный исследовательский
технологический университет
E-mail: audit-voron2012@yandex.ru

Статья посвящена методологии обследования автотранспортного обеспечения региона. Исследование выполнено применительно к предприятиям автотранспортной промышленности. Процесс транспортного обеспечения деятельности автотранспортных предприятий зачастую осуществляется некомплексно, без должного информационно-аналитического обеспечения, что обуславливает необходимость применения представленной методологии. Анализ текущего состояния рынка автотранспортных перевозок региона является основанием для разработки маркетинговой политики и может повлиять на стратегию развития автотранспортного предприятия, которая определена на долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: автотранспортное обеспечение региона, классификация автомобильных дорог, структура и возрастной состав автотранспорта, ремонтные мощности, ремонтные операции.

SURVEY METHODOLOGY TRANSPORT SECURITY IN THE REGION

N. V. Voronova

Kazan Scientific Research Technological University
E-mail: audit-voron2012@yandex.ru

The article is devoted to the methodology of the survey of transport security in the region. The research is carried out in relation to the enterprises of the automotive industry. Process transportation support activities road transport enterprises is often not comprehensively, without proper information and analytical support, which necessitates the application of the presented methodology. Analysis of the current state of the market in road traffic in the region is the basis for the development of marketing policy and may affect the strategy of development of transport enterprises, which are defined in the long term.

Key words: transport provision in the region, classification of roads, structure and age structure of vehicles, repair facilities, repair operations.

На рынке автомобильных грузоперевозок в настоящее время конкуренция приобретает качественно новые черты. С одной стороны, на фоне повышения затрат на перевозку, ужесточения требований к автотранспорт-

ным средствам повысились требования к качеству перевозочного процесса, а с другой – прослеживается тенденция на снижение размера фрахта за перевозку. Это обусловлено сложившейся ситуацией на рынке, а также другими экономическими причинами. В таких условиях снижение затратного механизма перевозок, а значит и повышение их эффективности является жизненно важной задачей [3].

В современных условиях роста специализации автотранспортные предприятия заинтересованы в получении объективной информации о состоянии парка подвижного состава и сервисных мощностей предприятия, а также в комплексной оценке эффективности их использования для дальнейшего прогнозирования развития автоперевозок предприятия, которое необходимо наряду с исследованиями в области развития транспортных средств проанализировать текущее состояние и основные направления развития автотранспортной сети региона и определить ее характеристики. Анализ текущего состояния рынка автотранспортных перевозок региона является основанием для разработки маркетинговой политики и может повлиять на стратегию развития автотранспортного предприятия, которая определена на долгосрочную перспективу.

Базой внедрения данной методики являются как само автотранспортное предприятие, так и аналитические службы поставщиков автотранспортной техники и промышленные предприятия, для которых существенную роль имеет бесперебойное автотранспортное обеспечение основного и вспомогательных производственных процессов.

В качестве исходных данных и практических примеров в статье использовались материалы автотранспортных предприятий, входящих в состав ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» и ОАО «АТП «КМК» (ОАО «ЕВРАЗ»), а также близлежащие объекты транспортной инфраструктуры исследуемого региона.

Первыми шагами по обследованию транспорта региона является получение данных из электронных и печатных источников, таких как:

- географическая карта региона с указанием автотранспортной сети;
- карты городов и крупных населенных пунктов региона, особенно материалы по тем городам, где происходит наиболее интенсивная работа транспорта исследуемого предприятия;
- телефонные справочники городов и предприятий, на которых происходит обследование (с возможностью проведения самостоятельного поиска конкурентов);
- данные о структуре и численности грузового и пассажирского автопарка региона (данные ГИБДД) по маркам, возрасту и пр.

Далее необходимо провести нанесение на карту региона всех объектов транспортной инфраструктуры региона с оценочной характеристикой объектов:

- производственные предприятия;
- конкуренты: сервисные центры, автотранспортные предприятия (АТП), автобазы;
- выделение основных транспортных магистралей, дорог федерального, регионального и муниципального значения, с указанием качества покрытия.

Остановимся на классификации автомобильных дорог. К автомобильным дорогам общего пользования относятся внегородские автомобильные дороги, которые являются государственной собственностью Российской Федерации и подразделяются на дороги общего пользования, являющиеся федеральной собственностью, – федеральные дороги; дороги субъектов Российской Федерации, относящиеся соответственно к собственности субъектов Российской Федерации. Муниципальные дороги – автомобильные дороги и улицы городов и дороги других населенных пунктов, находящихся в собственности муниципальных образований [4].

Дороги технологического значения в свою очередь делятся на внутренние дороги, располагаемые в пределах предприятий и предназначенные для движения специализированных автотранспортных и других средств (автосамосвалов большой грузоподъемности, самоходных скреперов и др.), обеспечивающих технологический процесс; внешние автомобильные дороги промышленных предприятий (подъездные дороги, соединяющие эти предприятия с дорогами общего пользования, с другими предприятиями, железнодорожными станциями, рассчитанные на пропуск стандартных автомобилей) [4].

Качество покрытий автомобильных дорог с характеристикой основных материалов и способов их укладки дается в табл. 1.

Таблица 1
Характеристика покрытий автомобильных дорог [6]

Типы дорожных одежд (категория) и область их применения	Основные виды покрытий, материалы и способы их укладки
1-я категория – капитальные	Цементобетонные монолитные и сборные; армобетонные монолитные; железобетонные монолитные и сборные; асфальтобетонные плотные из смесей, укладываемых в горячем и теплом состоянии; дегтебетонные плотные из смесей, укладываемых в горячем состоянии
2-я категория – облегченные	Асфальтобетонные плотные из смесей, укладываемых в горячем и теплом состоянии; асфальтобетонные из смесей, укладываемых в горячем состоянии; дегтебетонные плотные из смесей, укладываемых в горячем состоянии; из фракционированного щебня, обработанного вязким битумом в установке или методом пропитки с поверхностью обработкой, из щебеночных или гравийных смесей
3-я категория – переходные	Из прочного фракционированного щебня, укладываемого по способу заклинки; из подобранныго щебеночного и гравийного материала, шлака требуемой прочности; из местных каменных и гравелисто-песчаных грунтов, обработанных органическими или минеральными вяжущими с применением поверхностно-активных веществ (ПАВ)
4-я категория – низкие, с ограниченным сроком эксплуатации	Из выровненного скального или крупнообломочного грунта; из грунтов, укрепленных или улучшенных различными скелетными добавками (щебнем, гравием, дресвой, шлаком, горелыми породами и другими местными материалами); из местных каменных материалов, грунтов, укрепленных местными вяжущими (гранулированным доменным шлаком, активными золами уноса и др.)

Для обследования необходимо побывать на всех объектах транспортной инфраструктуры региона и провести их осмотр:

- состояние транспорта;
- состояние зданий и сооружений (гаражи, рембоксы и пр.);
- основные покупатели и заказчики автотранспортных услуг;
- осуществляемые виды ремонтов, уровень материально-технической базы;
- дополнительные сведения, которые можно почерпнуть из интервьюирования ответственных специалистов заказчика и конкурентов.

Важным элементом обследования транспорта региона является оценка качества парка автотранспорта, имеющегося в регионе, данное мероприятие реализуется совместной поездкой по основным транспортным магистралям города/региона с фиксацией состояния транспорта, эксплуатируемого на дороге, и привязке данного состояния к автотранспортным предприятиям.

Собранные данные собирают в аналитическую таблицу и наносят на карту региона. Пример анализа основных показателей деятельности обследуемого предприятия и других участников транспортного процесса региона показан в сводной табл. 2. Территориальное расположение обследуемого АТП и участников транспортного процесса региона изображено в виде схемы на рисунке.



Схема территориального расположения обследуемого автотранспортного предприятия и участников транспортного процесса региона

Таблица 2

Основные показатели деятельности участников транспортного процесса региона (в ценах базисного периода, без НДС)

Участник	Наименование предприятия, адреса, тел.	Описание видов деятельности	Состояние парка, основные модели и модификации	Состояние ремонтной базы, осуществляемые виды ремонта	Основные покупатели услуг	Уровень цен
1	2	3	4	5	6	7
ООО «АТП КМК»	Грузовые и пассажирские перевозки, полное техническое обслуживание грузовой, легковой, пассажирской и специальной техники, включая сложный ремонт двигателя	Грузовой транспорт сильно изношен, срок эксплуатации свыше 10 лет, общий средний пробег более 500 тыс. км. Парк состоит из: КАМАЗ-55111, 5410, 53212, ГАЗ-3302(3). Пассажирский транспорт относительно молод, не более 6–7 лет, общий средний пробег менее 500 тыс. км: ПАЗ-3205, КАвЗ-3976, Икарус-260, 256. Свыше 100 единиц различной дорожно-строительной техники. Всего более 600 единиц техники	Большая ремонтная база для технического обслуживания и ремонта автомобилей (площадь более 10 тыс. кв. м), стоячные и моечные боксы и прочие цеха под услуги: ремонт двигателей (включая сложный), узлов и агрегатов, тормозной системы, кузовной, сварочные, малярные и электротехнические работы	Материнская компания ОАО «КМК» (ЕВРАЗ)	1 маш. ч самосв. техники = 364 руб.; 1 маш. ч борт. техники = 320 руб.; 1 маш. ч автобуса малого класса = 310 руб.; 1 маш. ч автобуса бол. класса = 490 руб.; 1 нормо-ч ремонта = 400 руб.	
ООО «АТУ ЗСМК»	Грузовые и пассажирские перевозки, полное техническое обслуживание грузовой, легковой, пассажирской и специальной техники, агрегатный ремонт	Грузовой транспорт, срок эксплуатации не более 5 лет. Парк состоит из: БЕЛАЗ, КАМАЗ-55111, 5410, 53212, ГАЗ-3302(3). Пассажирский транспорт относительно молод, не более 5 лет, общий средний пробег менее 300 тыс. км: ПАЗ-3205, КАвЗ-3976, Икарус-260, 256. Свыше 200 единиц различной дорожно-строительной техники. Всего более 1 000 единиц техники	Развитая ремонтная база для технического обслуживания и ремонта автомобилей (площадь более 20 тыс. кв. м). Ремонт двигателей (агрегатный), тормозной системы, кузовной ремонт, сварочные, малярные и электротехнические работы	Материнская компания ОАО «ЗСМК» (ЕВРАЗ)	1 маш. ч самосв. техники = 343 руб.; 1 маш. ч борт. техники = 313 руб.; 1 маш. ч автобуса малого класса = 315 руб.; 1 маш. ч автобуса бол. класса = 500 руб.	
ПАТП-5, МУ ПАТП (гос-во)	Внутригородские и междугородные пассажироперевозки	Парк состоит из: ЛиАЗ-5256, ПАЗ-3205, КАвЗ-3976, Икарус-260, 256	Большие площади под текущий и капитальный ремонт транспорта. Стабильная материальная база. Устаревшее оборудование. Недокомплект водительского и ремонтного состава		1 маш. ч автобуса малого класса = 480 руб.; 1 маш. ч автобуса бол. класса = 795 руб.	

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
1	Некомм. партн-во «АвтоЛайн»	Внутригородские и междугородные пас- сажироперевозки	Наряду с устаревшими моделями автобусов малого и большого класса представлены новые НefАЗы-5299. Парк всего 100 единиц	Небольшие по площади боксы для текущего ремонта автобусов	Промыш- ленные предпри- ятия города, муниципаль- ные образо- вания	1 маш. ч автобуса малого класса = 400 руб., 1 маш. ч автобуса большого класса = 800 руб.
2	ОАО «Ново- кузнецкая автобаза» Южнокузбас- ский строй	Транспортные и экс- педиторские услуги: перевозки автомо- бильным транспор- том, складирование и хранение грузов при переездах клиента	Грузовой и пассажирский транс- порт имеют больший срок экс- плуатации (свыше 10 лет), общий средний пробег более 500 тыс. км. Парк состоит из: КАМАЗ-65115, КАМАЗ-55111, 5410, 53212, 5320- ГАЗ-3302(3). Пассажирский транс- порт относительно молод, не более 6–7 лет, общий средний пробег ме- нее 500 тыс. км.: ПАЗ-3205, КавЗ- 3976, Икарус-260, 256	Большая ремонтная база для технического обслуживания и ремонта автомобилей, современным оборудованием, позволяет производить ремонт одновременно 10–15 автомобилям. Ремонтная зона оснащена как поточной линией, так и туниковыми постами (для капитального ремонта и ремонта автомобилей с помощью ремкомплекта)	Промыш- ленные предприятия города	1 маш. ч самосв. техники = 575 руб.; 1 маш. ч борт. техники = 487 руб.; 1 маш. ч автобуса малого класса = 380 руб.; 1 маш. ч автобуса большого класса = 590 руб.
3	ЗАО «Сибикам», г. Новокузнецк	Официальный дилер ОАО «КАМАЗ» в г. Новокузнецк. Продажа автомобилей КАМАЗ и спец- техники КАМАЗ, ремонт автомобилей и техническое обслуживание,	Предпродажная подготовка, техническое обслуживание и диагностика; ремонт узлов и агрегатов, гарантийное обслуживание топливной аппаратуры КАМАЗ, ремонт кабин (двигателей, коробки передач, ТНВД, тормозной системы, гидроусилителей), диагностика всех видов автомобилий, гарантинное и сервисное обслуживание, продажа зап. частей, установка доп. обо-рудования	Строитель- ные, транс- портные, добывающие и агропро- мышленные предприятия г. Новокуз- нецка и его окрестно- стей	Согласно действу- ющим тарифам ОАО «КАМАЗ» 350–400 руб. ч	

Кузнецкие ферросплавы	Металлургический комбинат		Имеет АТП, перевозки вспомогательный вид деятельности	Материнская компания
ОАО «Южкузбасс-уголь» Южкузбасс-углестрой	Угледобывающие предприятия	БЕЛАЗ, КАМАЗ, НефАЗ, МАЗ	Имеют самостоятельный АТП, мощная ремонтная база, сложный ремонт	Материнская компания
Новокузнецкое шахтостроительное монтажное управление № 6, Кузнецкая горно-строительная компания	Строительные предприятия	КАМАЗ, МАЗ, подержан. иномарки	Мастерские для текущего ремонта	Материнская компания
Администрация, социально ориентированные предприятия	Бюджет			
Угольные шахты и разрезы	Добыча угля, перевозка породы, взрывные работы, большие расстояния по доставке персонала		Самостоятельно могут заниматься автотранспортом	

Далее исходя из анализа аналитической табл. 2 и схемы расположения обследуемого предприятия (см. рисунок), переходят к основным выводам об автотранспортной сети региона и рыночной среде:

- 1) количество конкурентов по автоперевозкам;
- 2) специализация конкурентов, основные заказчики на рынке;
- 3) структура парка конкурентов (марки, модели), возрастной состав;
- 4) состояние материально-технической базы;
- 5) ремонтные мощности и осуществляемые ремонтные операции;
- 6) текущее экономическое состояние региона и перспективы развития.

В нашем примере на основе изученных характеристик обследуемого объекта пришли к следующим выводам.

1. Общее количество конкурирующих автотранспортных предприятий по автоперевозкам – 8, из них:

1 АТП – ОАО «Новокузнецкая автобаза» является универсальным;

7 АТП – специализированные предприятия, оказывающие транспортные услуги в структуре крупных промышленных предприятий.

2. Основным конкурентом по услугам автосервиса является ЗАО «Сибикам». Все остальные предприятия в силу своей производственной специфики (транспортный цех промышленного предприятия) не являются прямыми конкурентами, так как обеспечивают основной производственный процесс.

Основная отраслевая принадлежность обследуемого региона – Кемеровская область, г. Новокузнецк – центр тяжелой и угольной промышленности России. Следовательно, основными покупателями автотранспортных услуг могут быть непосредственно сами угольные разрезы и шахты. Могут использоваться перевозки как технологического значения – централизованные перевозки угля, породы, так и пассажирского – перевозки персонала непосредственно до производственных участков ввиду того, что угольные шахты и разрезы находятся в далеком расположении от городской инфраструктуры (30–60 км).

Кроме того, возрастающий объем ремонта транспортной инфраструктуры региона, жилищное строительство создает потенциально большой рынок автотранспортных услуг. Поездка специалиста обследуемого предприятия по г. Новокузнецку показала, что в регионе активно ведется дорожное строительство, а также находится большое количество новых и строящихся жилых многоэтажных домов.

Необходимо отметить, что обследуемое предприятие находится на крупной региональной трассе. Соответственно выгодное его территориальное расположение позволит привлекать сторонних покупателей автотранспортных услуг.

3. Поездка специалиста обследуемого предприятия показала, что активно эксплуатируют новый автотранспорт такие потребители автотранспортных услуг, как угольщики (КАМАЗ-6520, 65115, НефАЗ-5299, ПАЗ-3205, подержанные иномарки), так и предприятия дорожного строительства (КАМАЗ-6520, 65115). Кроме того, из интервьюирования специалистов обследуемого предприятия выяснилось, что новую автотехнику также приобретают индивидуальные предприниматели, тогда как крупные промышленные предприятия в основном эксплуатируют старую технику (свыше 8–10 лет) и только начали закупать новую технику.

Таблица 3

**Сравнительный анализ тарифов на транспортные услуги по автотранспортным предприятиям региона
(в ценах базисного периода, без НДС)**

Марка транспортного средства	ЕВРАЗ		Южкузбассстрой		ЕВРАЗ		Пассажир гор. марш.		Благоустройство города администрации ЖКХ		Частники (наличный расчет)	
	тариф на 1 маш. ч	тариф за 1 тн. км	тариф на 1 маш. ч	тариф за 1 тн. км	тариф на 1 маш. ч	тариф за 1 тн. км	тариф на 1 маш. ч	тариф за 1 тн. км	тариф на 1 маш. ч	тариф за 1 тн. км	тариф на 1 маш. ч	тариф за 1 тн. км
ГАЗ-33073 4,5 т	244,3	2,5	385,0	2,7	252,0	2,9	328,0	2,8	x	x	x	500,0
КАМАЗ-5320 8 т	321,9	3,2	487,0	3,2	313,0	2,8	414,9	2,6	x	x	x	650,0
КАМАЗ-55111 13 т	420	2,8	464,8	2,5	575,0	2,6	489,8	2,8	x	x	x	700,0
КАМАЗ-5410 14,2 т	390,5	2,6	539	2,8	348	2,5	x	x	x	x	x	800
ЗИЛ-4331 6 т б/мс	266,2	2,4	434	2,8	304	2,3	x	x	290	2,6	x	400
КАМАЗ-55111 6,6 м	450	x	725	x	x	x	x	x	x	x	x	600
КаB3-3976 7,15 м	306	x	389	x	306	x	478	x	420	x	x	450
ПАЗ-3205 7,15 м	321	x	389	x	324	x	478	x	420	x	x	450
Икарус-250	490	x	590	x	500	x	795	x	650	x	x	800

4. Имея значительные площади и ремонтные мощности советского периода, предприятия-потребители автотранспортных услуг оснащены изношенной и устаревшей базой ОПФ (основные производственные фонды), кроме того, материально-техническую базу можно охарактеризовать как немобильную, отвечающую специфике материнских предприятий, что является наиболее важным аспектом.

5. Что касается ремонтных мощностей участников транспортного процесса (АТП и автобазы), отмечается, что практически все предприятия осуществляют полный цикл ремонтов автотранспорта, не обращая внимание на экономическую целесообразность привлечения сторонних услуг по автосервису, хотя начинает получать распространение политика передачи автотранспортных и услуг автосервиса на аутсорсинг.

6. Новокузнецк является центром тяжелой и угольной промышленности России, что говорит о высокой емкости рынка, как автотранспортных услуг, так и услуг автосервиса. Регион имеет ярко выраженную специфику – наличие трех крупных российских компаний (ЕВРАЗ, Южкузбассуголь, СУАЛ).

Заключительным этапом обследования региона является сбор сведений о действующих тарифах на автоперевозки у конкурентов. Данные сведения можно получить в аналитических и бухгалтерских службах заказчика, в автотранспортном предприятии клиента, путем телефонного опроса конкурентов.

По итогам работ составляется табл. 3 об уровне цен на автотранспортные услуги в регионе, показан примерный сравнительный анализ тарифов на транспортные услуги по автотранспортным предприятиям региона.

По данным табл. 3 видно, что в базовом периоде обследуемое предприятие ООО «АТП КМК» является наиболее интересным по ценовым параметрам на рынке автотранспортных услуг, предприятие предоставляет транспортные услуги по более низким тарифам, чем у конкурентов. Однако основной причиной этого явления послужило низкое значение себестоимости услуг АТП за счет нулевой амортизации подвижного состава парка предприятия. В целом предприятие работает на старом изношенном рабочем парке подвижного состава. Данный вывод основан на результатах оценки данных о состоянии парка.

Таким образом, анализ рынка автотранспортных перевозок региона является одним из центральных элементов в системе управления автотранспортным предприятием. Обусловлено это тем, что по существу автотранспортная сеть региона, а точнее, топология и параметры, определяющие количественную и качественную стороны ее функционирования, оказывают непосредственное влияние на формирование требований к транспортным средствам и инфраструктуре автотранспортного предприятия. Все вышеописанное определяет необходимость применения представленной методологии.

Литература

1. Воронова Н.В. Методика расчета потребности в автотранспортных перевозках предприятия. Ч. 1. Оценка основных характеризующих параметров автопарка по типу подвижного состава // Экономика и предпринимательство. 2013. № 7. С. 426–434.

2. *Воронова Н.В.* Методика расчета потребности в автотранспортных перевозках предприятия. Ч. 2. Количественное определение подвижного состава автопарка предприятия в зависимости от потребности в перевозках // Экономика и предпринимательство. 2013. № 8. С. 264–268.
3. *Воронова Н.В.* Обоснование разработки и применения методики определения оптимального обеспечения транспортной ресурсной базой автотранспортного предприятия // Вестник Казан. технол. ун-та. 2012. № 11. С. 252–257.
4. *Вельможин А.В., Гудков В.А., Миrottин Л.Б., Куликов А.В.* Грузовые автомобильные перевозки: учебник для вузов. М.: Горячая линия – Телеком, 2007. 560 с.
5. *Гудков В.А., Миrottин Л.Б., Вельможин А.В., Ширяев С.А.* Пассажирские автомобильные перевозки: учебник для вузов. М.: Горячая линия – Телеком, 2004. 448 с.
6. *Нуретдинов Д.И.* Методика выбора типа подвижного состава для автотранспортного предприятия по технико-экономическим критериям: дис. ... канд. техн. наук: 05.22.10: защищена 14.12.04. Набережные Челны, 2004. 172 с.
7. Ремонт дорожных машин, автомобилей и тракторов: учебник для студентов учреждений сред. проф. образования / под ред. В.А. Зорина. М.: Академия, 2005. 512 с.
8. *Рикошинский А.* Транспорт и парк в 2006 году // Грузовик Пресс. 2007. № 4. С. 27–29.

Bibliography

1. *Voronova N.V.* Metodika rascheta potrebnosti v avtotransportnyh perevozkah predpriatija. Ch. 1. Ocenka osnovnyh harakterizujushhih parametrov avtoparka po tipu podvizhnogo sostava // Jekonomika i predprinimateľstvo. 2013. № 7. P. 426–434.
2. *Voronova N.V.* Metodika rascheta potrebnosti v avtotransportnyh perevozkah predpriatija. Ch. 2. Kolichestvennoe opredelenie podvizhnogo sostava avtoparka predpriatija v zavisimosti ot potrebnosti v perevozkah // Jekonomika i predprinimateľstvo. 2013. № 8. P. 264–268.
3. *Voronova N.V.* Obosnovanie razrabotki i primenenija metodiki opredelenija optimal'nogo obespechenija transportnoj resursnoj bazoj avtotransportnogo predpriatija // Vestnik Kazan. tehnol. un-ta. 2012. № 11. P. 252–257.
4. *Vel'mozhin A.V., Gudkov V.A., Mirotin L.B., Kulikov A.V.* Gruzovye avtomobil'nye perevozki: uchebnik dlja vuzov. M.: Gorjachaja linija – Telekom, 2007. 560 p.
5. *Gudkov V.A., Mirottin L.B., Vel'mozhin A. V., Shirjaev S.A.* Passazhirskie avtomobil'nye perevozki: uchebnik dlja vuzov. M.: Gorjachaja linija – Telekom, 2004. 448 p.
6. *Nuretdinov D.I.* Metodika vybora tipa podvizhnogo sostava dlja avtotransportnogo predpriatija po tekhniko-jekonomiceskim kriterijam: dis. ... kand. tehn. nauk:05.22.10: zashhishhena 14.12.04. Naberezhnye Chelny, 2004. 172 p.
7. Remont dorozhnyh mashin, automobilej i traktorov: uchebnik dlja studentov uchrezhdjenij sred. prof. obrazovaniya / pod red. V.A. Zorina. M.: Akademija, 2005. 512 .
8. *Rikoshinskij A.* Transport i park v 2006 godu // Gruzovik Press. 2007. № 4. P. 27–29.

УДК: 332.1

О ПОДХОДАХ К РАЗРАБОТКЕ МЕТОДИКИ ИЗМЕРЕНИЯ ФАКТОРОВ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ*

М.С. Хван

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИХ»
E-mail: hvan2013@ngs.ru

В статье обсуждаются теоретические и методические вопросы оценки факторов экологической безопасности, проблемы обеспечения которой в условиях глобализации мирового хозяйства выходят на первый план, в частности, в связи с необходимостью обеспечения устойчивого развития социально-экономических систем; в работе проведен критический обзор исследований в области измерений уровня, динамики, факторов экологической безопасности территориальных образований и систем; предложена авторская методика оценки факторов экологической безопасности; выполнена апробация рассмотренных технологий на субъектах Российской Федерации; сформирована система показателей; проведена типология регионов, построены эконометрические модели, оценены уровни воздействия экологических параметров на результативные показатели деятельности территорий; результаты исследования могут быть использованы для разработки управленческих решений по обеспечению устойчивого развития систем с учетом их экологической безопасности; в качестве информационной базы использованы официальные данные государственной статистики.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологическая безопасность, социально-экономическая система, фактор, кластеризация, интегральная оценка, регрессионная модель.

ON APPROACHES TO DEVELOPMENT OF METHODS OF MEASUREMENT OF FACTORS OF ECOLOGICAL SAFETY

M.S. Khvan

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: hvan2013@ngs.ru

The article discusses the theoretical and methodical issues of assessment of factors of ecological safety, the issues of provisions of ecological safety in the age of world economy globalization come to the fore; in particular, due to the necessity for provision of the stable development of socioeconomic systems; the paper presents the critical analysis of the research in the field of measurement of the level, dynamics, factors of ecological safety of subnational entities and systems; the authors methods of assessment of factors of ecological safety are suggested; approbation of the considered technologies at the constituent entities is performed; in particular: the system of indicators is formed; typology of regions is carried out, econometric models are developed, levels of impact of the ecological parameters on the effective indicators of activity of the territories are assessed; the research

* Работа подготовлена в рамках выполнения государственных работ в сфере научной деятельности в рамках базовой части государственного задания Минобрнауки РФ № 2014/142, проект № 371 «Разработка теории и методологии статистического исследования нестабильных совокупностей» (годовой этап «Внедрение разработанных методик учета и оценки нестабильных совокупностей в практику статистических исследований»).

results can be used for the development of the managerial decisions regarding provision of the stable development of the systems with due regard to their ecological safety; official data of government statistics is used as a data base.

Key words: sustainable development, environmental safety, social and economic system, factor, cluster analysis, integral assessment, regression model.

Вопросы экологической безопасности в XXI в. имеют огромное значение для каждой социально-экономической системы. Это обусловлено такими процессами проявления глобализации, как урбанизация, истощение природных ресурсов, загрязнение окружающей среды и т.п.

Начиная с XX в. в ответ на вызовы глобализации международными центрами, такими как Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития, ООН, Институт устойчивого производства, Институт географии им. В.Б. Сочавы СО РАН, Центр экологической безопасности Российской академии наук и др., разрабатываются и предлагаются решения в области устойчивого развития систем.

Анализ работ по устойчивому развитию позволил установить тот факт, что исследователями разных стран устойчивое развитие системы рассматривается чаще всего с учетом ее экологической безопасности. Так, проблемы оценки, анализа, прогнозирования изменения экологической безопасности как одного из ключевых параметров в области устойчивого развития стали предметом изучения в работах Л. Кристоферсона, С.Н. Бобылева, В.И. Данилова-Данильяна, А.Д. Урсула, К.С. Лосева, И.И. Дедю, Н.Ф. Реймерса, А.И. Муравых, А.И. Абрамова, Р.К. Баландина, Г.П. Серова, Э.Р. Чернявского, Л.С. Гранина. Значимый вклад в развитие данной области сделан учеными С.А. Айвазяном, В.С. Мхитаряном, А.М. Дубровым, В.В. Глинским, И.И. Елисеевой, В.Н. Афанасьевым, М. Кендаллом, Д. Лули, Н.П. Масловой, В.Г. Минашкиным, В.А. Прокофьевым, Л.К. Серга и др. В работах данных исследователей экологическая безопасность рассматривается как сложное многомерное явление. В их работах для оценки экологической безопасности или параметров, отражающих экологическое состояние системы, применяются методы многомерного статистического анализа, которые реализованы на практике при решении прикладных задач в сфере экономики, социологии, психологии и геологии.

Следует отметить, что на сегодняшний день сложился ряд методологических подходов в области устойчивого развития систем с учетом экологических параметров, в частности:

– А. Г. Шеломенцев рассматривает экологический фактор с позиции обеспечения устойчивости социально-экономических систем, эколого-экономической безопасности и экономической оценки ущерба и иных аспектов [21];

– А. Кант, Э. Латц, С. Педжиол, Ж. Хи предлагают включить экологическую компоненту в систему национальных счетов – «зеленые национальные счета». В частности в отчете Всемирного банка «Новый взгляд на богатство народов...» ими обосновывается необходимость формирования системы зеленого измерения основных экономических показателей с учетом экологического фактора [16];

– С. Н. Бобылев предлагает ввести показатель природоемкость как эффективный экономический критерий устойчивого развития, который можно использовать на региональном уровне [1];

– Ю.С. Власовым был рассчитан интегрированный индикатор оценки экологической компоненты благосостояния населения, который может быть использован для оценки экологической компоненты политики регионального развития [2].

Кроме того, в специальной литературе обсуждается ряд частных методов и критериев для оценки экологической безопасности, нацеленных на решение локальных задач.

Несмотря на обилие методических подходов по теме исследования на сегодняшний день до сих пор не сформирован единый подход к оценке экологической безопасности в рамках устойчивого развития социально-экономических систем. Цель нашего исследования – разработка методики оценки экологической безопасности в рамках устойчивого развития социально-экономических систем. В качестве объекта исследования рассматриваются социально-экономические системы. Предмет исследования – состояние экологической безопасности системы в рамках ее устойчивого развития [13, 14, 19, 20].

Предлагаемая методика оценки экологической безопасности социально-экономических систем включает в себя следующие основные компоненты :

- 1) формирование исходных данных (системы показателей) для оценки экологической безопасности;
- 2) редукцию данных – определение факторов экологической безопасности;
- 3) расчет интегральных оценок по каждому сформированному фактору экологической безопасности;
- 4) классификацию социально-экономических систем по уровню экологической безопасности;
- 5) апробацию методики оценки экологической безопасности на социально-экономических системах;
- 6) построение линейной эконометрической модели для установления взаимосвязи между факторами экологической безопасности и устойчивым развитием социально-экономической системы.

На основе разработанной методики оценки экологической безопасности были проведены исследования регионов РФ.

Первый этап включал в себя определение набора данных для оценки экологической безопасности региона. Совокупность показателей была отобрана с учетом достоверности, информативности, надежности, сопоставимости и качества информации. В результате было выделено 18 показателей, характеризующих экологическую безопасность региона [3–12, 15, 17, 18, 22].

На втором этапе была проведена редукция данных на основе использования факторного анализа, которая позволила выделить шесть факторов, определяющих экологическую безопасность регионов. При решении задачи о числе факторов использовался критерий Кайзера и критерий Ка-

менистой осьпи. Оценка данных факторов позволяет определить уровень экологической безопасности регионов.

Факторы, лежащие в основе определения уровня экологической безопасности регионов РФ:

1. Экологический потенциал развития региона (собственное значение 3,36): сокращение организациями материальных затрат на производство единицы товаров, работ, услуг, в процентах от общего числа; сокращение организациями энергозатрат на производство единицы товаров, работ, услуг, в процентах от общего числа; сокращение организациями выброса в атмосферу диоксида углерода (CO_2), в процентах от общего числа; замена организациями сырья и материалов на менее опасные, в процентах от общего числа; снижение организациями загрязнения окружающей среды (атмосферного воздуха, земельных, водных ресурсов, уменьшение уровня шума), в процентах от общего числа; осуществление организациями вторичной переработки (рециркуляции) отходов производства, воды или материалов, в процентах от общего числа.

2. Транспортно-строительный потенциал развития системы региона (собственное значение 2,16): объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», в фактически действовавших ценах, тыс. руб. на душу населения; перевозки грузов автотранспортом млн т; грузооборот, млн т·км.

3. Производственный потенциал развития региона (собственное значение 2,15): индекс производства по виду экономической деятельности «обрабатывающие производства», в процентах к предыдущему году; индекс производства по виду экономической деятельности «производство и распределение электроэнергии, газа и воды», в процентах к предыдущему году; индекс промышленного производства, в процентах к предыдущему году.

4. Техногенное воздействие на экологическую обстановку региона (собственное значение 2,15): выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников, т/км²; улавливание загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников, т/км²; сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты, тыс. куб. м на душу населения.

5. Использование водных ресурсов региона (собственное значение 1,31): использование свежей воды, тыс. куб. м на душу населения; объем оборотной и последовательно используемой воды, тыс. куб. м на душу населения.

6. Потребление природных ресурсов региона (собственное значение 1,19): индекс производства по виду экономической деятельности «добыча полезных ископаемых», в процентах к предыдущему году.

На третьем этапе предлагается провести расчет интегральных оценок по каждому выделенному фактору на основе применения методов многомерного статистического анализа. Преимуществом использования многомерных методов является обеспечение сопоставимости данных за счет получения одноразмерных значений. В качестве примера в табл. 1 приведены интегральные оценки факторов экологической безопасности для регионов СФО за 2013 г.

Таблица 1

Интегральные оценки экологической безопасности регионов СФО за 2013 г.

Регионы	Уровень экологического потенциала развития региона	Уровень транспортно-строительного потенциала развития системы региона	Уровень производственного потенциала развития региона	Уровень техногенного воздействия на экологическую обстановку региона	Уровень использования водных ресурсов региона	Уровень потребления природных ресурсов региона
Алтайский край	0,600	0,081	0,843	0,671	0,033	0,970
Забайкальский край	0,167	0,101	0,732	0,646	0,106	0,675
Иркутская область	0,524	0,312	0,841	0,510	0,114	0,678
Кемеровская область	0,500	0,167	0,881	0,616	0,194	0,627
Красноярский край	0,433	0,330	0,714	0,567	0,121	0,717
Новосибирская область	0,521	0,122	0,816	0,651	0,040	0,722
Омская область	0,524	0,112	0,786	0,647	0,077	0,470
Республика Алтай	0,833	0,059	0,847	0,666	0,506	0,565
Республика Бурятия	0,500	0,048	0,643	0,649	0,028	0,641
Республика Тыва	0,000	0,022	0,764	0,648	0,033	0,662
Республика Хакасия	0,333	0,106	0,691	0,627	0,081	0,776
Томская область	0,630	0,182	0,829	0,645	0,075	0,610

Результаты расчетов по каждому интегральному индикатору экологической безопасности могут быть использованы для целей формирования программы мероприятий по управлению экологической безопасности на уровне субъектов РФ для обеспечения целей регионального устойчивого развития [13, 14, 20].

Кроме того, считаем целесообразным провести классификацию регионов РФ по уровню экологической безопасности на основе использования полученных выше интегральных оценок. Для классификации регионов были использованы методы кластерного анализа: метод k -средних и графический метод – метод иерархии. Отнесение регионов по уровню экологической безопасности к определенному кластеру является необходимым, поскольку позволит разрабатывать комплексные программы управления факторами экологической безопасности. В табл. 2 представлены результаты кластеризации регионов РФ за 2013 г.

Результаты исследования позволяют установить, что регионы СФО попадают в разные кластерные группы: кластер 1 – Кемеровская, Иркутская

Таблица 2

Кластеризация регионов по уровню экологической безопасности за 2013 г.

Наименование кластера	Регионы РФ
Кластер 1	Архангельская, Белгородская, Воронежская, Иркутская, Кемеровская, Кировская, Курганская, Ленинградская, Московская, Мурманская, Нижегородская, Омская, Оренбургская, Ростовская, Самарская, Сахалинская области Камчатский, Красноярский Пермский, Приморский, Хабаровский края Республики Башкортостан, Карелия, Мордовия, Саха, Татарстан, Удмуртия г. Санкт-Петербург
Кластер 2	Амурская, Астраханская, Владимировская, Ивановская, Калужская, Новгородская, Новосибирская, Рязанская, Тамбовская, Тульская области Республики Кабардино-Балкарская, Адыгея, Бурятия, Северная Осетия, Хакасия Алтайский край
Кластер 3	Брянская, Волгоградская, Калининградская, Костромская, Липецкая, Орловская, Пензенская, Томская, Ульяновская, Ярославская области Республики Дагестан, Коми, Марий Эл, Чувашская Ставропольский край
Кластер 4	Вологодская, Курская, Магаданская, Саратовская, Свердловская, Смоленская, Тверская, Челябинская области Республика Алтай
Кластер 5	Краснодарский край Тюменская область г. Москва
Кластер 6	Псковская область Забайкальский край Республики Карачаево-Черкесская, Ингушетия, Калмыкия, Тыва, Чеченская Чукотский автономный округ Еврейская автономная область

и Омская области; кластер 2 – Новосибирская область, Алтайский край, Республики Бурятия и Хакасия; кластер 3 – Томская область; кластер 4 – Республика Алтай; кластер 5 – Красноярский край; кластер 6 – Забайкальский край, Республика Тыва.

Таким образом, классификация регионов по уровню экологической безопасности позволяет установить группы регионов, для которых следует разрабатывать программы по обеспечению экологической безопасности с учетом их специфики [5, 6, 15, 18].

Интегральные оценки, рассчитанные для каждого фактора экологической безопасности, могут быть использованы для построения линейной регрессионной модели. Данная модель позволит отразить зависимость между факторами экологической безопасности и показателем уровня устойчивого развития социально-экономических систем. Для построения регрессионной модели в качестве показателя, характеризующего уровень устойчивого развития, был взят темп роста ВРП на душу населения за 2013 г. (Y), а в качестве индикаторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие, взя-

ты интегральные оценки факторов экологической безопасности регионов РФ за 2013 г.:

x_1 – уровень экологического потенциала развития региона; x_2 – уровень транспортно-строительного потенциала развития системы региона; x_3 – уровень производственного потенциала развития региона; x_4 – уровень техногенного воздействия на экологическую обстановку региона; x_5 – уровень использования водных ресурсов региона; x_6 – уровень потребления природных ресурсов региона.

На основе данных индикаторов было построено линейное уравнение регрессии:

$$Y = 0,032 + 0,08x_2 - 0,56x_2 + 0,07x_3 + 0,09x_4 - 0,11x_5 - 0,02x_6.$$

В результате исследования было выявлено, что на темп роста ВРП на душу населения значительное влияние оказывают следующие показатели:

– уровень транспортно-строительного потенциала развития системы региона (x_2) отрицательно влияет на формирование результирующего показателя, это свидетельствует о том, что еще недостаточно развито применение экологических технологий в данной сфере;

– уровень использования водных ресурсов (x_5) также имеет отрицательное влияние на формирование результирующего показателя, это свидетельствует о том, что применение и внедрение технологий оборотного и повторного водоснабжения в РФ остается неразвитым.

Влияние остальных факторов на темп роста ВРП на душу населения имеет незначительное влияние. При этом следует отметить, что такие индикаторы, как уровень экологического потенциала развития регионов (x_1), уровень производственного потенциала развития региона (x_3) и уровень техногенного воздействия на экологическую обстановку региона (x_4) имеют положительное значение на формирование результирующего показателя. Это свидетельствует о том, что с одновременным развитием промышленного производства создаются дополнительные мощности для улавливания загрязняющих атмосферу веществ, а также используются экологически чистые технологии в производственных процессах.

Резюмируя необходимо отметить, что результаты данного исследования могут быть использованы для формирования комплексных программ мероприятий по управлению факторами экологической безопасности, а также для принятия эффективных управленческих решений в сфере обеспечения устойчивого развития регионов РФ.

Литература

1. Бобылев С.Н., Макеенко П.А. Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты). М.: ЦПРП, 2001. 220 с.
2. Власов Ю.С. Эколого-экономическая оценка благосостояния населения в регионах России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. 18 с.
3. Глинский В.В. К вопросу об оценке перспектив развития демографической ситуации в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2008. № 12. С. 17–21.
4. Глинский В.В. Как измерить малый бизнес // Вопросы статистики. 2008. № 7. С. 73–75.

5. Глинский В.В. Типология экономического развития современной России на основе методов периодизации макроэкономических процессов // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 318. С. 160–165.
6. Глинский В.В., Гусев Ю.В., Золотаренко С.Г., Серга Л.К. Портфельный анализ в типологии данных: методология и применения в поддержке управленческих решений // Вестник НГУЭУ. 2012. № 1. С. 25–54.
7. Глинский В.В., Макаридина Е.В. О модели жизненного цикла высшего профессионального образования России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 3. С. 12–18.
8. Глинский В.В., Овечкина Н.И. Тенденции демографической политики: сдержанный оптимизм третьего цикла // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 16. С. 14–18.
9. Глинский В.В., Серга Л.К. Нестабильные совокупности: концептуальные основы методологии статистического исследования // Вестник НГУЭУ. 2009. № 2. С. 137–142.
10. Глинский В.В., Серга Л.К. О государственном регулировании малого предпринимательства в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 19. С. 2–8.
11. Глинский В.В., Серга Л.К., Щербак И.В. Оценка мультиплекативного эффекта туристической индустрии на региональном уровне // Вопросы статистики. 2012. № 1. С. 48–52.
12. Глинский В.В., Серга Л.К., Пуляевская В.Л. Статистический инструментарий в решении задач управления развитием территорий // Вопросы статистики. 2014. № 10. С. 14–20.
13. Глинский В.В., Серга Л.К., Хван М.С. Об оценке уровня экологической безопасности территории // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 6. С. 159–165.
14. Глинский В.В., Серга Л.К., Хван М.С., Филатов С.А. Разработка методики статистической оценки уровня устойчивого развития социально-экономических систем // Идеи и идеалы. 2013. Т. 1, № 3. С. 48–56.
15. Глинский В.В., Третьякова О.В., Скрипкина Т.Б. О типологии регионов России по уровню эффективности здравоохранения // Вопросы статистики. 2013. № 1. С. 57–68.
16. Диксон Дж., Бэккес Ж., Гамильтон К., Кант А., Латц Э., Педжиола С., Хи Ж. Новый взгляд на богатство народов. Индикаторы экологически устойчивого развития / пер. с англ. В.Н. Сидоренко, Т.А. Глушко; Центр подготовки и реализации международных проектов технического содействия, Проект ГЭФ «Сохранение биоразнообразия». М., 2000. 175 с.
17. Серга Л.К. Власть и малый бизнес: добровольное крепостное право или совместное решение проблем // Вестник НГУЭУ. 2009. № 2. С. 79–84.
18. Серга Л.К. Об одном подходе к определению пороговых значений в решении задачи классификации // Вестник НГУЭУ. 2012. № 1. С. 54–60.
19. Серга Л.К., Никифорова М.И., Румынская Е.С., Хван М.С. Прикладное использование методов портфельного анализа // Вестник НГУЭУ. 2012. № 3. С. 146–158.
20. Хван М.С. Статистическая оценка экологической безопасности территорий РФ // МНСК-2015: Материалы 53-й Международной научной студенческой конференции: Экономика. Новосибирск: НГУ, 2015. С. 92–93.
21. Шеломенцев А.Г., Беляев В.Н., Илинбаева Е.А. Оценка экологического факто-ра в стратегиях социально-экономического развития регионов // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2014. № 1. С. 169–179.
22. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>

Bibliography

1. *Bobylev S.N., Makeenko P.A.* Indikatory ustojchivogo razvitiya Rossii (jekologo-jekonomicheskie aspekty). M.: CPRP, 2001. 220 p.
2. *Vlasov Ju.S.* Jekologo-jekonomiceskaja ocenka blagosostojanija naselenija v regionah Rossii. avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk. M., 2009. 18 p.
3. *Glinskij V.V.* K voprosu ob ocenke perspektiv razvitiya demograficheskoy situacii v Rossii // Nacional'nye interesy: prioritety i bezopasnost'. 2008. № 12. P. 17–21.
4. *Glinskij V.V.* Kak izmerit' malyj biznes // Voprosy statistiki. 2008. № 7. P. 73–75.
5. *Glinskij V.V.* Tipologija jekonomiceskogo razvitiya sovremennoj Rossii na osnove metodov periodizacii makrojekonomiceskikh processov // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. 2009. № 318. P. 160–165.
6. *Glinskij V.V., Gusev Ju.V., Zolotarenko S.G., Serga L.K.* Portfel'nyj analiz v tipologii dannyh: metodologija i primenenija v podderzhke upravlencheskih reshenij // Vestnik NGUJeU. 2012. № 1. P. 25–54.
7. *Glinskij V.V., Makaridina E.V.* O modeli zhiznennogo cikla vysshego professional'nogo obrazovanija Rossii // Nacional'nye interesy: prioritety i bezopasnost'. 2011. № 3. P. 12–18.
8. *Glinskij V.V., Ovechkina H.I.* Tendencii demograficheskoy politiki: sderzhannyy optimizm tret'ego cikla // Nacional'nye interesy: prioritety i bezopasnost'. 2010. № 16. P. 14–18.
9. *Glinskij V.V., Serga L.K.* Nestabil'nye sovokupnosti: konceptual'nye osnovy metodologii statisticheskogo issledovanija // Vestnik NGUJeU. 2009. № 2. P. 137–142.
10. *Glinskij V.V., Serga L.K.* O gosudarstvennom regulirovaniyu malogo predprinimatel'stva v Rossii // Nacional'nye interesy: prioritety i bezopasnost'. 2011. № 19. P. 2–8.
11. *Glinskij V.V., Serga L.K., Shherbak I.V.* Ocenna mul'tiplikativnogo jeffekta turisticheskoy industrii na regional'nom urovne // Voprosy statistiki. 2012. № 1. P. 48–52.
12. *Glinskij V.V., Serga L.K., Puljaevskaja V.L.* Statisticheskij instrumentarij v reshenii zadach upravlenija razvitiem territorij // Voprosy statistiki. 2014. № 10. P. 14–20.
13. *Glinskij V.V., Serga L.K., Hvan M.S.* Ob ocenke urovnya jekologicheskoy bezopasnosti territorii // Jekonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO. 2014. № 6. P. 159–165.
14. *Glinskij V.V., Serga L.K., Hvan M.S., Filatov S.A.* Razrabotka metodiki statisticheskoy ocenki urovnya ustojchivogo razvitiya social'no-jekonomiceskikh sistem // Idei i idealy. 2013. Т. 1, № 3. P. 48–56.
15. *Glinskij V.V., Tret'jakova O.V., Skripkina T.B.* O tipologii regionov Rossii po urovnu jeffektivnosti zdravoohraneniya // Voprosy statistiki. 2013. № 1. P. 57–68.
16. *Dikson Dzh., Bjekkes Zh., Gamil'ton K., Kant A., Latc Je., Pedzhiola S., Hi Zh.* Novyj vzgljad na bogatstvo narodov. Indikatory jekologicheski ustojchivogo razvitiya / per. s angl. V.N. Sidorenko, T.A. Glushko; Centr podgotovki i realizacii mezhdunarodnyh proektor tehnicheskogo sodejstviya, Proekt GJeF «Sohranenie bioraznoobrazija». M., 2000. 175 p.
17. *Serga L.K.* Vlast' i malyj biznes: dobrovol'noe krepostnoe pravo ili sovmestnoe reshenie problem // Vestnik NGUJeU. 2009. № 2. P. 79–84.
18. *Serga L.K.* Ob odnom podhode k opredeleniju porogovyh znachenij v reshenii zadachi klassifikacii // Vestnik NGUJeU. 2012. № 1. P. 54–60.
19. *Serga L.K., Nikiforova M.I., Rumynskaja E.S., Hvan M.S.* Prikladnoe ispol'zovanie metodov portfel'nogo analiza // Vestnik NGUJeU. 2012. № 3. P. 146–158.
20. *Hvan M.S.* Statisticheskaja ocenka jekologicheskoy bezopasnosti territorij RF // MNSK-2015: Materialy 53-j Mezhdunarodnoj nauchnoj studencheskoy konferencii: Jekonomika. Novosibirsk: NGU, 2015. P. 92–93.
21. *Shelomencev A.G., Beljaev V.N., Ilinbaeva E.A.* Ocenna jekologicheskogo faktora v strategijah social'no-jekonomiceskogo razvitiya regionov // Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravlenija i vechurnogo investirovaniya Syktyvkarskogo gosudarstvennogo universiteta. 2014. № 1. P. 169–179.
22. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.gks.ru/>

УДК 338.1

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕКТОРА АЗЕРБАЙДЖАНА

Ш.Р. оглы Гусейнов

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
E-mail: sahinmmm@mail.ru

В статье описано современное состояние туристического сектора Азербайджана. Определены место и роль данного сегмента в экономике страны. Рассмотрены государственные программы социально-экономического развития регионов и Государственная программа по развитию туризма на 2002–2005 и 2010–2014 гг. в Азербайджанской Республике. Также в статьеделено внимание условиям реализации концепции развития «Азербайджан – 2020: взгляд в будущее». В результате изучения слабых и сильных сторон автором предложены рекомендации по повышению конкурентоспособности туристического сектора Азербайджана.

Ключевые слова: туристический сектор Республики Азербайджан, сектор услуг, ненефтяной сектор, конкурентоспособность, swot-анализ.

THE COMPETITIVENESS OF THE TOURISM SECTOR OF AZERBAIJAN

Guseynov Shahin

Plekhanov Russian University of Economics
E-mail: sahinmmm@mail.ru

The article describe the current state of the tourism sector. The place and role of this segment was determined in the economy of the country. Cursorily examined the state of socio-economic development of regions and the State Tourism Development Program for 2002–2005 and 2010–2014 of the Republic of Azerbaijan. The article also paid attention to the conditions of implementation of the concept of «Azerbaijan – 2020: Looking to the Future». As the result of study of the major strengths and weaknesses the author offers recommendations for improving the competitiveness of the tourism sector of the country.

Key words: the tourism sector of the Republic of Azerbaijan, service, the non-oil sector, competitiveness, swot-analysis.

После распада СССР перед руководством Азербайджана всталась проблема определения нового эффективного направления развития и выбора конкурентообразующих сфер экономического роста.

Азербайджан в последние годы усиленно наращивает ненефтяной сектор. Благодаря этому страна избежала «голландского синдрома». Около 50 % ВВП формируется в ненефтяном секторе, и по прогнозам в ближайшее время зависимость от нефти значительно снизится. Туристический сектор Азербайджана находится в стадии активного развития под надзором и при поддержке со стороны государства.

Однако роль и место Азербайджанской Республики на мировом рынке услуг незначительны в условиях жесткой конкуренции со стороны стран-лидеров и в условиях трансформации экономической модели. Но Азербайджанская Республика обладает определенным потенциалом роста за счет активного развития национального рынка туристских услуг [3].

Доля туризма в ВВП Азербайджанской Республики составляет около 2 %. Росту туристической индустрии в стране способствовало объявление 2011 г. – Годом туризма.

За последние 10 лет сильно возрос объем экспортируемых туристических услуг – в 2012 г. показатель составил 57 %. Импорт туристических услуг увеличился по сравнению с 2002 г. до 34 %.

Количество приезжающих в страну туристов в 2002 г. – 834 тыс. человек, тогда как в 2012 г. этот показатель увеличился втрое, составив 2 484 тыс. человек. Около трети всех туристов, посещающих Азербайджан, приезжают из Российской Федерации – 35,75 %. Росту ключевых показателей туристической сферы способствовали проведенные в Азербайджане международные мероприятия, рост числа бренд-отелей и экономическая ситуация в целом. Число иностранных туристов в Азербайджане в 2012 г. выросло на 11 % в сравнении с предыдущим годом. Этот показатель был одним из самых высоких в Европе. Большинство приезжающих туристов составляют те, кто находится в стране в течение 3–6 дней, в результате увеличиваются доходы от соответствующего сервиса [1, с. 252–254].

Государственное регулирование туристской деятельности осуществляется путем создания нормативных правовых актов, направленных на совершенствование отношений, и благоприятных условий для инвестиций; содействия в продвижении продукта на внутреннем и мировом рынках; обеспечения защиты прав, интересов и безопасности туристов, лицензирования, стандартизации, сертификации продукта. Государством устанавливаются правила въезда, выезда, а также пребывания на территории Азербайджанской Республики. Государство также предоставляет льготные кредиты, налоговые и таможенные льготы туроператорам и турагентам, поощряет развитие научных исследований в туристической сфере и содействует участию азербайджанских туристов, туроператоров, турагентов и их объединений в международных туристских программах [5].

Особого внимания при изучении туристической отрасли Азербайджанской Республики заслуживают Государственные программы социально-экономического развития регионов на 2004–2008 и 2009–2013 гг. и Государственная программа по развитию туризма на 2002–2005 и 2010–2014 гг. В рамках реализации концепции развития «Азербайджан – 2020: взгляд в будущее» предусмотрено усовершенствование законодательства и стандартов в туристической сфере; развитие инфраструктуры; принятие необходимых мер по полноценному использованию потенциала Каспийского моря; стимулирование деятельности в регионах; расширение сферы отвечающих международным стандартам услуг, усиление информационно-пропагандистской работы путем создания соответствующих маршрутов с учетом национальных, историко-культурных, социально-экономических и природных особенностей; поощрение различных видов туризма; рост конкурентоспособности этой отрасли и повышение ее удельного веса в ВВП [4].

Несмотря на то, что международный туризм в Азербайджане специализирован в основном по выездному туризму, в Республике имеется комплекс благоприятных условий и для развития туризма внутри страны, уже создан необходимый потенциал, нуждающийся в совершенствовании форм и методов его использования [2, с. 30–33].

К сильным сторонам развития туристической отрасли в Азербайджане можно отнести:

- уникальное культурно-историческое и природное наследие страны, представляющие собой особый интерес для иностранных туристов;
- лечебную нафталанскую нефть;
- 750 км территорий побережья Каспия;
- политическую стабильность и повышение уровня безопасности в стране;
- рост доходов граждан на душу населения, стабильность национальной валюты.

Слабыми сторонами являются:

- недостаточно развитая туристская инфраструктура в большинстве регионов страны;
- высокая стоимость проживания в гостиницах, питания, транспорта и иных услуг, предлагаемых туристам, существенно превышающая среднеевропейский уровень;
- препятствия для привлечения инвестиций в туристскую инфраструктуру, состоящие в отсутствии готовых инвестиционных площадок, наличии административных барьеров, невыгодных условий земельной аренды;
- в целом сохраняющийся дефицит квалифицированных кадров, что определяет невысокое качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии;
- сохранение негативных стереотипов восприятия образа Азербайджана;
- недостаточная государственная некоммерческая реклама туристских возможностей страны.

Угрозу развития туристического сектора Азербайджана представляют:

- возможное снижение стоимости туристических пакетов в соседнюю Турцию, что приведет к оттоку туристов;
- беженцы из соседних стран, имеющих убежище в связи с боевыми действиями в приграничных странах;
- не совсем благоприятная сейсмическая обстановка;
- нерешенная проблема Нагорного Карабаха;
- макроэкономические риски, связанные с возможностью ухудшения внутренней и внешней конъюнктуры, со снижением темпов роста экономики, уровня инвестиционной активности, с высокой инфляцией, кризисом банковской системы;
- финансовые риски, связанные с возникновением бюджетного дефицита и вследствие этого недостаточным уровнем бюджетного финансирования.

По мнению автора, для того, чтобы повысить привлекательность туристического сектора Азербайджана:

1. Необходимо повысить конкурентоспособность туристского продукта посредством выделения государственных бюджетных средств, достаточных для некоммерческого продвижения туристского продукта на внутреннем и мировом рынках. При этом следует отметить, что для сферы туризма характерен кумулятивный эффект, когда эффективность от вложенных средств в продвижение туристского продукта и туристскую инфраструктуру проявляется через несколько лет постоянных вложений этих средств.

2. Рекомендуется создать эффективные механизмы государственного регулирования и управления в сфере туризма с использованием передового международного опыта. Сегодня в ряде зарубежных стран туристическая деятельность подразделяется на категории. Таким образом, в турбизнесе необходимо определить различия между операторской деятельностью и спецификой турагентства, а для повышения конкурентоспособности туризма страны на мировом рынке туристических услуг найти приемлемый компромисс в коллегиальной деятельности компаний-новичков и опытных туроператоров.

3. Необходимо создать положительный образ Азербайджана как безопасной страны для посещения туристами на информационных туристических сайтах. Широкая рекламная кампания туристских возможностей страны способствует росту количества иностранных и отечественных туристов, а следовательно, и росту поступлений в экономику страны.

4. Нужно повысить инвестиционную привлекательность. Азербайджан обладает огромным потенциалом в развитии таких отраслей туризма, как лечебно-оздоровительный, охотничий, горный, зимний, пляжный, экологический, а предприятий в стране мало, поэтому эта сфера в скором времени будет наиболее благоприятна для инвестирования.

5. Следует продвигать Азербайджан как туристское направление на международном и внутреннем туристских рынках: организация единой национальной экспозиции на крупнейших международных туристских выставках, проведение некоммерческой рекламы туристских возможностей Азербайджана; изготовление рекламно-информационной имиджевой продукции; проведение международных событийных мероприятий.

6. Требуется усовершенствовать систему кредитования и субсидирования, предпринимателей, занятых в сфере туризма, предоставление долгосрочных кредитов из Фонда развития предпринимательства министерства экономического развития и создание аналогичного фонда в составе министерства культуры и туризма создаст благоприятные условия для увеличения числа компаний в стране.

7. Необходимо модернизировать инфраструктуру. Наибольший удельный вес туристического потока приходится на долю автомобильного транспорта. Для международных туристических перевозок Азербайджан может играть транзитную роль. Основной возможностью развития туристического сектора может стать строительство морского порта и аэропорта вблизи Набрана – перспективной туристической зоны, ежегодно привлекающей десятки тысяч отдыхающих.

8. Рекомендуется развивать производственный сектор. Среди различных аспектов влияния туризма на экономику Республики следует выделить производство товаров для туристов (национальная одежда, различные сувениры, товары с национальным колоритом). Производство продукции и услуг можно построить на основе заказов туристической отрасли.

9. Следует увеличить количество фирм туристической отрасли. Развитие малого бизнеса в туристской сфере будет способствовать созданию сети ресторанов, кемпингов, отелей, пансионатов, системы развлекательных центров; производству сувениров, занятости населения, увеличению вложенных инвестиций и развитию социальной инфраструктуры.

10. Необходимо распространить информацию – создание сети, объединяющей всех действующих лиц на рынке культурного туризма. Сеть должна быть соединена с международной линией, которая может помочь распространять информацию относительно страны и развивать новые рынки туризма. Этнические группы за границей, которые имеют связи со страной, к примеру, азербайджанская диаспора в США, могут быть использованы для того, чтобы развить интерес к Азербайджану и турям «Возвращение к своим корням».

11. Важно сохранение наследия. Один из наиболее эффективных путей охраны культурного наследия – использование старых зданий под гостиницы. В стране имеется большой потенциал для начала процесса перестройки зданий, что в свою очередь положит начало восстановлению зданий по всей стране. Например, существует возможность развития караван-сараев, некоторые здания которых уже используются под рестораны. Представляется возможность связать эту деятельность с программой Шелкового пути и на его основании обеспечить развитие туристического отпуска.

12. Нужно создать новые культурные маршруты. Развитие новых культурных маршрутов, связывающих главные культурные достопримечательности в пределах страны, может перераспределить существующий туристический поток и расширить его внутри страны. Эти маршруты могут охватывать широкий диапазон тематик, хотя, вероятнее всего, начинать надо с тех, которые уже имеют степень признания, например Шелковый путь.

13. Рекомендуется развивать религиозный туризм. Существующие в стране религиозные объекты, места посещения, проживания и могилы известных людей в исламской религии также являются местом посещения туристов.

14. Следует развить лечебный туризм. В республике целесообразно строительство курортно-оздоровительных центров (спа-центров). Наиболее перспективными регионами являются Загатала (Джар), Огуз (Хал-Хал), Габала (Бум), Исмаиллы (Бадо), Губа (Халтан, Джимми, Хаши), Масаллы (Январбаба), Гедабек (Славянка), Гёйгёль (Тогана, Чайкенд), Нахичевань (Бадамлы, Сираб, Вайхыр, Дарыдаг) [6].

15. Важно развитие зимнего туризма. Таким образом, туризм будет развиваться не только летом, но и в течение всего года, что означает приток туристов и валюта в Гусарский район Азербайджана.

16. Необходимо обратить внимание на развитие делового туризма, который охватывает так называемую индустрию MICE (Meetings Incentives Conventions Exhibition) – деловые встречи, событийные мероприятия, конференции, выставки, входит в четверку самых перспективных видов туризма в мире и имеет большое значение для развития региональных и национальных экономик. Влияние MICE-индустрии проявляется в существенном приросте регионального и национального доходов за счет организации и проведения различных деловых мероприятий. Одна из особенностей делового туризма – устойчивость – делает особо привлекательным развитие этого направления в Азербайджанской Республике

17. Рекомендуется стимулирование развития агротуризма и экологического туризма. Наличие природных пейзажей, экзотических ландшафтов,

природных памятников, а также разнообразность климата на территории страны имеют большое значение в развитии данного сегмента экономики.

В настоящее время туризм в Азербайджане развивается по восходящей линии. Реализация государственных программ по развитию туризма приносит свои плоды в виде стремительного развития этой сферы в Азербайджане. В республике уже созданы строительные комплексы и предприятия бытового обслуживания, которые по мере их роста позволят принять достаточно большое количество туристов.

Таким образом, развитие туризма как ненефтяного сектора, приносящего большую прибыль, способно решить задачи социально-экономического развития, что в целом отразится на преобразовании туризма в одну из основных опор развития экономики страны.

Литература

1. Алирзаев А., Мамедов Е. Актуальные проблемы развития туризма в Азербайджане // Общество и экономика. 2008. № 3–4.
2. Рагимов С.Г. Факторы, сдерживающие развитие туризма в Азербайджане // Туризм и рекреация: проблемы и перспективы: материалы 2-й научно-практической конференции. Баку: Мутарджим, 2008.
3. Главные факторы развития туризма. URL: <http://tourfaq.net/travel-business/glavnye-faktory-vliyayushchie-na-razvitiya-turizma/>
4. Концепция развития «Азербайджан – 2020: взгляд в будущее». URL: http://www.president.az/files/future_ru.pdf.
5. Мусаева Н. Развитие туризма в рамках государственной политики Азербайджана. URL: <http://www.du.lv/files/000/008/328/Musajeva.pdf?1381265842>.
6. Туризм в Азербайджане. URL: <http://azerbaijan.tourism.az/ru/pages/17>.

Bibliography

1. Alirzaev A., Mamedov E. Aktual'nye problemy razvitiya turizma v Azerbajdzhanie // Obshhestvo i jekonomika. 2008. № 3–4.
2. Ragimov S.G. Faktory, sderzhivajushchie razvitiye turizma v Azerbajdzhanie // Turizm i rekrekacija: problemy i perspektivy: materialy 2-j nauchno-prakticheskoy konferencii. Baku: Mutardzhim, 2008.
3. Glavnye faktory razvitiya turizma. URL: <http://tourfaq.net/travel-business/glavnye-faktory-vliyayushchie-na-razvitiya-turizma/>
4. Koncepcija razvitija «Azerbajdzhan – 2020: vzgljad v budushhee». URL: http://www.president.az/files/future_ru.pdf.
5. Musaeva N. Razvitie turizma v ramkah gosudarstvennoj politiki Azerbajdzhana. URL: <http://www.du.lv/files/000/008/328/Musajeva.pdf?1381265842>.
6. Turizm v Azerbajdzhanie. URL: <http://azerbaijan.tourism.az/ru/pages/17>.

ОБ АВТОРАХ

Абрамова Елена Алексеевна, кандидат медицинских наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: mss@nsuem.ru

Аджич София, профессор, доктор, факультет экономики Нови-Садского университета, Суботица, Республика Сербия. E-mail: sofija.adzic@gmail.com

Аманжолова Бибиғуль Ашкеновна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой учета и статистики, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: amanzholova@corp.nstu.ru

Блохин Виктор Николаевич, старший преподаватель, кафедра истории и педагогики, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, Горки, Республика Беларусь. E-mail: vik-1987@bk.ru

Брагин Андрей Александрович, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: reachwish@gmail.com

Воронова Наталья Валерьевна, старший преподаватель, Казанский национальный исследовательский технологический университет, Казань, Россия. E-mail: audit-voron2012@yandex.ru

Выжитович Александр Михайлович, кандидат экономических наук, доцент, Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Новосибирск, Россия. E-mail: vam_70@mail.ru

Голоушкина Екатерина Николаевна, аспирант, Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия. E-mail: kateerin@bk.ru

Грищенко Наталья Борисовна, доктор экономических наук, профессор, Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия. E-mail: natalia.b.grishchenko@gmail.com

Гулиев Игбал Адиль оглы, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, Международный институт энергетической политики и дипломатии, МГИМО – Университет МИД России, Москва, Россия. E-mail: gulievia@mail.ru

Гусейнов Шахин Рагим оглы, аспирант, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия. E-mail: sahinmmm@mail.ru

Ильиных Светлана Анатольевна, доктор социологических наук, профессор, кафедра социальных коммуникаций и социологии управления, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: ili.sa@mail.ru

Капелюк Сергей Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики потребительской кооперации, Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия. E-mail: skapelyuk@bk.ru

Колчугин Сергей Владимирович, кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: s.kolchugin@rambler.ru

Конципко Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: konciproko_natalya@mail.ru

Корицкий Алексей Владимирович, доктор экономических наук, профессор, Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Новосибирск, Россия. E-mail: Lidiak@bk.ru

Костылев Андрей Олегович, аспирант, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, Новосибирск. Россия. E-mail: kostylev2102@gmail.com

Куценко Виктор Васильевич, кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск. Россия. E-mail: kuvv2006@yandex.ru

Лапов Дмитрий Евгеньевич, аспирант, Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Новосибирск. Россия. E-mail: axation_consultant@inbox.ru

Лаптев Сергей Вениаминович, доктор экономических наук, профессор, кафедра банковского дела и финансового менеджмента, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Москва, Россия. E-mail: laptev5552@mail.ru

Мамонов Валерий Иванович, доцент, кандидат экономических наук, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: mamonov@nsuem.ru

Милошев Наташа, факультет экономики Нови-Садского университета, Суботица, Сербия. E-mail: sofija.adzic@gmail.com

Назаркина Валерия Александровна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики сервиса, Новосибирский государственный технический университет, Россия. E-mail: valeria71@bk.ru

Неверов Павел Александрович, кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, аудита и статистики, Финансовый университет при Правительстве РФ, Барнаульский филиал, Барнаул, Россия. E-mail: neverov_78@mail.ru

Новиков Александр Владимирович, доктор экономических наук, профессор, и.о. ректора, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск. Россия. E-mail : avnov59@yandex.ru

Новикова Ирина Яковлевна, кандидат экономических наук, доцент, Сибирская академия финансов и банковского дела, Новосибирск. Россия. E-mail: nov-iy@yandex.ru

Осьмук Людмила Алексеевна, доктор социологических наук, профессор, заведующая кафедрой социальной работы и социальной антропологии, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: osmuk@mail.ru

Плеслов Анатолий Алексеевич, кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: mamonov@nsuem.ru

Пожарицкая Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой учета и аудита, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Россия. E-mail: iryna1106@rambler.ru

Ровбель Светлана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск. Россия. E-mail: rovbel_s@mail.ru

Скопина Лариса Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра применения математических методов в экономике и планировании, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, Новосибирск, Россия. E-mail: l.v.skopina@gmail.com

Смирнов Сергей Алевтинович, доктор философских наук, профессор, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: smirnov@nsaem.ru

Сумская Татьяна Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия. E-mail: stv@ieie.nsc.ru

Тарасова Галина Михайловна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой банковского дела, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: bank1@nsaem.ru

Терре Дмитрий Васильевич, государственный налоговый инспектор, Инспекция ФНС России по Заельцовскому району г. Новосибирска, Новосибирск, Россия. E-mail: terre_dima@mail.ru

Удальцова Мария Васильевна, доктор экономических наук, профессор, кафедра социальных коммуникаций и социологии управления, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: mss@nsuem.ru

Федорович Владимир Олегович, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и предпринимательства, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: koncipko_natalya@mail.ru

Хван Мария Сергеевна, аспирант, кафедра статистики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: hvan2013@ngs.ru

Черданцев Валерий Александрович, кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: reachwish@gmail.com

Шмырева Александра Ивановна, доктор экономических наук, профессор, кафедра банковского дела, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: bank1@nsaem.ru

Штейнгольц Борис Исакович, кандидат экономических наук, доцент, и.о. декана социально-гуманитарного факультета, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: b.i.shtejngolts@nsuem.ru

Шумяцкий Роман Иванович, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Новосибирск, Россия. E-mail: roman-tax@mail.ru

Эсаулова Ирэна Александровна, доктор экономических наук, доцент, кафедра «Менеджмент и маркетинг», Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Пермь, Россия. E-mail: esaulova_ia@mail.ru

OUR AUTHORS

- Abramova Elena A.**, Candidate of Medical Sciences, Associate Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: mss@nsuem.ru
- Adžić Sofia**, Professor, Doctor of Science, Faculty of Economics, University of Novi Sad, Subotica, Republic of Serbia. E-mail: sofija.adzic@gmail.com
- Amanzholova Bibigul A.**, Doctor of Economics, Professor, Head of Chair of Accounting and Statistics, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia. E-mail: amanzholova@corp.nstu.ru
- Blokhin Victor N.**, Senior Lecturer, Department of History and Pedagogy, Belarusian State Agricultural Academy, Gorki, Belarus. E-mail: vik-1987@bk.ru
- Bragin Andrey A.**, Postgraduate, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: reachwish@gmail.com
- Voronova Natalia V.**, Senior Lecturer, Kazan Scientific Research Technological University, Kazan, Russia. E-mail: audit-voron2012@yandex.ru
- Vyzhitovich Alexander M.**, PhD in Economics, Associate Professor, Siberian Institute of Management – branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Novosibirsk, Russia. E-mail: vam_70@mail.ru
- Goloushkina Ekaterina N.**, Postgraduate, Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia. E-mail: kateerin@bk.ru
- Grishchenko Natalia B.**, Doctor of Economics, Professor, Altai State University, Barnaul, Russia. E-mail: natalia.b.grishchenko@gmail.com
- Gulyev Iqbal Adil**, PhD in Economics, Lead researcher, International Institute of Energy Policy and Diplomacy MGIMO-University of the Russian Foreign Ministry, Moscow, Russia. E-mail: gulyevia@mail.ru
- Guseynov Shahin**, Postgraduate, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia. E-mail: sahinmmm@mail.ru
- Ilyinykh Svetlana A.**, Doctor of Sociology, Professor, Chair of Social Communications and Sociology of Management, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: ili.sa@mail.ru
- Kapelyuk Sergey D.**, PhD in Economics, Associated Professor, Chair of Economy of Consumer Cooperation, Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia. E-mail: skapelyuk@bk.ru
- Kolchugin Sergey V.**, PhD in Economics, Senior Lecturer, Chair of Accounting, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: s.kolchugin@rambler.ru
- Koncipko Natalia V.**, PhD in Economics, Associated Professor, Chair of Economics and Business, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: koncipko_natalya@mail.ru
- Koritskiy Alexey V.**, Doctor of Economics, Professor, Chair of General Economics, Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Novosibirsk, Russia. E-mail: Lidiak@bk.ru
- Kostylev Andrey O.**, Postgraduate, Novosibirsk State University, Novosibirsk, Russia. E-mail: kostylev2102@gmail.com
- Kutcenko Victor V.**, PhD in Economics, Associated Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: kuvv2006@yandex.ru

Lapov Dmitriy E., Postgraduate, Siberian State University of Telecommunications and Informatics, Novosibirsk, Russia. E-mail: axation_consultant@inbox.ru

Laptev Sergey V., Doctor of Economics, Professor, Department of Banking and Financial Management, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics, Moscow, Russia. E-mail: laptev5552@mail.ru

Mamonov Valeriy I., PhD in Economics, Associated Professor, Chair of Economics and Business, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: mamonov@nsuem.ru

Miloshev Natasha, Faculty of Economics, University of Novi Sad, Subotica, Republic of Serbia. E-mail: sofija.adzic@gmail.com

Nazarkina Valeria A., PhD in Economics, Associated Professor, Department of Service Economy, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia. E-mail: valeria71@bk.ru

Neverov Pavel A., PhD in Economics, Associated Professor, Chair of accounting, auditing and statistics, Financial University under the Government of the Russian Federation Barnaul Branch, Barnaul, Russia. E-mail: neverov_78@mail.ru

Novikov Alexander V., Doctor of Economics, Professor, Acting Rector, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: avnov59@yandex.ru

Novikova Irina Ya., PhD in Economics, Associated Professor, Siberian Academy of Finance and Banking, Novosibirsk, Russia. E-mail: nov-iy@yandex.ru

Osmuk Lyudmila A., Doctor of Sociology, Professor, Head of Chair of Social Work and Social Anthropology, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia. E-mail: osmuk@mail.ru

Pleslov Anatoliy A., PhD in Economics, Associated Professor, Chair of Economics and Business, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: mamonov@nsuem.ru

Pozharitskaya Irina M., PhD in Economics, Associated Professor, Head of the Chair of Accounting and Audit, V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russia. E-mail: iryna1106@rambler.ru

Rovbel Svetlana V., PhD in Economics, Associated Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: rovbel_s@mail.ru

Skopina Larisa V., PhD in Economics, Associated Professor, Chair of the application of mathematical methods in economics and planning, Novosibirsk State University, Novosibirsk, Russia. E-mail: l.v.skopina@gmail.com

Smirnov Sergey A., Doctor of Philosophy, Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: smirnov@nsaem.ru

Sumskaya Tatiana V., PhD in Economics, Associated Professor, Researcher, Institute of Economics and Industrial Engineering of Siberian Branch of Russian Academy of Science, Novosibirsk, Russia. E-mail: stv@ieie.nsc.ru

Tarasova Galina M., Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair of Banking, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: bank1@nsaem.ru

Terre Dmitriy V., State Tax Inspector, Inspectorate of the of Federal Tax Service of Russia in Zaeltsovsky District of Novosibirsk, Novosibirsk, Russia. E-mail: terre_dima@mail.ru

Udal'tsova Mariya V., Doctor of Economics, Professor, Chair of Social Communication and Sociology of Management, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: mss@nsuem.ru

Fedorovich Vladimir O., Doctor of Economics, Associated Professor, Head of Chair of Economics and Business, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: koncipko_natalya@mail.ru

Khvan Mariya S., Postgraduate, Chair of statistics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: hvan2013@ngs.ru

Cherdancev Valeriy A., PhD in Economics, Associated Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: reachwish@gmail.com

Shmyreva Alexandra I., Doctor of Economics, Professor, Chair of Banking, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: bank1@nsaem.ru

Shteingoltz Boris I., PhD in Economics, Associate Professor, Acting Dean of the Faculty of social sciences and humanities, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: b.i.shtejngolts@nsuem.ru

Shumyatiskiy Roman I., PhD in Economics, Associated Professor, Head of Chair, Siberian Institute of Management – branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Novosibirsk, Russia. E-mail: roman-tax@mail.ru

Esaulova Irena A., Doctor of Economics, Associate Professor, Chair of Management and Marketing, Perm National Research Polytechnic University, Perm, Russia. E-mail: esaulova_ia@mail.ru

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ НАУЧНОГО ЖУРНАЛА «ВЕСТНИК НГУЭУ»

Условия публикации

1. Для издания принимаются ранее не опубликованные авторские материалы – научные статьи, обзоры, рецензии, научные сообщения, соответствующие тематике журнала.

2. В редакцию следует направлять авторские материалы, включающие следующие элементы: индекс УДК, название публикуемого материала, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, текст публикуемого материала, список литературы. Название публикуемого материала, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова необходимо представлять в редакцию на русском и английском языках. Объем авторского оригинала не должен превышать 1 авторского листа (40 тыс. знаков с пробелами). Вместе с оригиналом статьи автор должен представить заявление-анкету.

3. Требования к оформлению статьи.

Статья должна быть подготовлена в текстовом редакторе Word. Шрифт Times New Roman, размер 12 пунктов, межстрочный интервал одинарный, гарнитура нормальная. Поле верхнее – 2, нижнее – 2, левое – 3, правое – 1. Если статья содержит графические иллюстрации, то они должны быть дополнительно представлены в виде отдельных графических файлов формата JPEG. Статья должна быть сверстана в виде единого целого, чтобы при необходимости была возможна распечатка файла статьи. Страницы статьи не должны быть пронумерованы.

Аннотация (500–600 знаков) предшествует основному тексту статьи и представляется в текстовом редакторе Word. Шрифт Times New Roman, размер 10 пунктов. Аннотация сопровождается ключевыми словами (5–6 слов).

Ссылки на источники в тексте статьи даются только в квадратных скобках (без цитирования [12], при цитировании или пересказе авторского текста [12, с. 29]). Нумерация ссылок в статье производится по порядковому номеру источника в пристатейном списке литературы. Первыми в списке даются источники на русском языке, затем на иностранных языках и последними – источники электронные и удаленного доступа. Каждая группа выстраивается в алфавитном порядке.

При использовании в статье источников из электронных ресурсов или удаленного доступа (Интернета) в списке литературы приводится библиографическая запись источника и ссылка на сетевой ресурс с полным сетевым адресом в Интернете (см. Образец оформления статьи). Также необходимо указывать дату обращения к ресурсу.

Перед аннотацией приводятся инициалы и фамилия автора, полное название места его работы и электронный адрес.

Использованная литература приводится на последней странице текста статьи. Оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1–2003. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления.

4. Бумажные версии документов могут быть присланы в редакцию на почтовый адрес: 630099 Новосибирск, ул. Каменская, 52, НГУЭУ, к. 5-208, кафедра статистики. Электронные версии направляются на vestnik@nsuem.ru.

5. Принятые материалы публикуются бесплатно.

Образец оформления статьи

УДК 332.1

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Т.В. Сумская

Институт экономики и организации

промышленного производства СО РАН

E-mail: sumscay@ieie.nsc.ru

Рассмотрены противоречия, обусловленные организационно-правовой моделью местного самоуправления в России, определены особенности формирования и направления использования средств местных бюджетов в зависимости от типов муниципальных образований. Выявлены недостатки преобразований, проводимых в сфере местного самоуправления, и показано, что развитие межбюджетных отношений в части региональных и местных бюджетов должно опираться на прочную финансовую базу, которая во многом определяется соответствующим законодательством, закрепляющим правовые гарантии финансовой самостоятельности местного самоуправления.

Ключевые слова: местное самоуправление, местный бюджет, текущие нужды муниципальных образований, дифференциация социально-экономического развития, механизм регулирования межбюджетных отношений.

PROBLEMS OF FORMING LOCAL SELF-GOVERNMENT BUDGETS

T.V. SumskayInstitute of Economics and Industrial Engineering
of the Siberian Branch of the RAS

E-mail: sumscay@ieie.nsc.ru

The article considers contradictions of organizational and legal model of local self-government in Russia, peculiarities of forming of intergovernmental fiscal relations model in Russia. The ways of formation of local governments' budgets corresponded to the types of municipality are described. Weaknesses of local self-government reforms are discovered. The author has shown, that the development of intergovernmental fiscal relations should rely on fundamental financial base. This base is determined by the law, which guarantees financial independence of local self-government.

Key words: local self-government, local budget, intergovernmental fiscal relations.

Муниципальное образование, в соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ, – это городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ либо внутригородская территория города федерального значения. В бюджетной системе страны, как главной финансовой базе деятельности и государственных органов власти, и органов местного самоуправления, связанной с экономическим и социальным развитием соответствующих территорий, местные бюджеты – самые многочисленные. К настоящему времени проблема их формирования и укрепления остается одной из наиболее острых и насущных в межбюджетных отношениях, что требует охвата процессами реформирования взаимоотношений не только Центра и субъектов Федерации, но и внутри субъектов РФ. Это возможно при условии выработки единой стратегии оздоровления всей системы общественных финансов...

При этом нельзя отрицать необходимости выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований «сверху» путем привлечения средств вышестоящих бюджетов. Однако во избежание формирования иждивенчества со стороны территорий федеральная помощь должна оказываться лишь при условии недостаточности налогового потенциала на подведомственной территории, в основе которой лежат объективные причины. В целом лишь опора на собственные силы представляется надежным залогом повышения эффективности механизма регулирования межбюджетных отношений, достижения действительной самостоятельности местных бюджетов.

Литература

1. *Бухвальд Е.* Проблемы переходного периода муниципальной реформы и пути ее решения // Федерализм. 2007. № 3. С. 95–110.
2. *Гельман В.* От местного самоуправления к вертикали власти // Pro et Contra. 2007. № 1. С. 6–18.
3. *Завьялов Д.Ю.* Доходы муниципальных образований в аспекте межбюджетных отношений // Финансы. 2007. № 3. С. 22–25.
4. *Киреева Е.В.* О финансовых основах местного самоуправления // Финансы. 2005. № 12. С. 66–68.
5. *Лобкин А.И.* Бюджетное и налоговое регулирование экономики муниципальных территориальных образований // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 6 (45). С. 124–131.

ЗАЯВЛЕНИЕ-АНКЕТА

В журнал «Вестник НГУЭУ» от автора

Направляю Вам подготовленную мной статью _____
(название статьи)

для рассмотрения и публикации.

С условиями публикации согласен (а). Статья ранее не публиковалась. Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю.

В случае публикации статьи авторский экземпляр журнала прошу выслать по адресу: _____

(почтовый индекс, адрес)

Анкета (сведения об авторе)

1. Фамилия, имя, отчество _____
2. Телефон: домашний _____ Рабочий _____
мобильный _____ E-mail _____
3. Место работы (учебы) _____
4. Должность _____
5. Ученая степень, звание _____
6. Страна, населенный пункт _____

Автор: _____
(подпись) _____ (фамилия и инициалы)

«____» _____ 20____ г.

Научный журнал

«ВЕСТНИК НГУЭУ»

2015 • № 2

Подписано в печать 15.06.2015. Печать офсетная.
Бумага офсетная. Формат 70×108/16.
Усл. п. л. 23,5. Тираж 500 экз.

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
630099, Новосибирск, ул. Каменская, 56.
Тел. 243-95-34