

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE
OF THE RUSSIAN FEDERATION

NOVOSIBIRSK STATE UNIVERSITY
OF ECONOMICS AND MANAGEMENT

VESTNIK NSUEM

2017

№ 4

Novosibirsk

2017

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

ВЕСТНИК НГУЭУ

2017
№ 4

Новосибирск
2017

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, Esrael)

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>Alekseev M.A., Glinskiy V.V., Anokhin N.V.</i> To the manipulation in information space	10
<i>Kryukov V.A., Kryukov Ya. V.</i> The interaction of the north and the south of Siberia: management of multiplicative effects	22
<i>Suslov V.I.</i> Interaction of mega-regions of Russia within economic growth strategy	28
<i>Timofeyeva G.V., Akmaeva R.I., Aitpayeva A.A.</i> The region food security: innovative approaches to assessing	36
<i>Lychagin M.V.</i> Universities and entrepreneurship in the world economic literature	44
<i>Antokhonova I.V.</i> Evolution of capacity of the universities in development of digital economy	50
<i>Filatov S.A., Rudi L. Yu.</i> Movement and transformation of knowledge in the economy	59

STATISTICS AND ECONOMIC DIMENSION

<i>Afanasyev V.N., Sirovatskaya I.V.</i> Statistical survey of ecological, social and economic development of the region in the context of their interaction	66
<i>Kondratyeva V.I., Pulyaevskaya V.L.</i> Methodological approach to the determination of the place of municipal education in the economic space of the region	77
<i>Khvan M.S., Bulkina A.M.</i> On the approach to the analysis of social and economic development of single-industry towns	86

FINANCE, ACCOUNTING AND ANALYSIS

<i>Kovalev V.V.</i> Lease in analytical accounting practice: the logic of identification and development prospects	102
<i>Anokhin N.V.</i> On some approaches to potential assessment of the bond market of macroregions of Russia	108
<i>Nadezhdina S.D., Khramtsova T.G., Maksimova G.V.</i> Tax reporting as a tool of tax control in the region	125
<i>Emokhonova Yu.M.</i> Optimal approaches to assessment of value of direct investment funds at stages of their creation, monitoring and closing	131
<i>Gembik Yu.S., Gorodkova S.A.</i> Issues of practical application of the legislative machine of determination of labor costs and volume of implementation of services in water and sanitation field	146
<i>Tumanyants K.A., Fisher O.V., Sinitsyna E.D.</i> The impact of tax rates on the activity of Russian small business in the manufacturing industry and construction	161

FACTS, APPRAISALS, PERSPECTIVES

<i>Kiselnikov A.A., Konoptseva O.V.</i> 80 years of Novosibirsk region: achieved position	174
<i>Popov I.V., Golodov S.V.</i> Economic transformations in the Soviet Union and Germany throughout the 1930s and early 1940s	193
<i>Melnikov V.V.</i> Segment development of the food-and-processing industry in the programmes and strategies of the regions of the Russian Federation	203

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

<i>Алексеев М.А., Глинский В.В., Анохин Н.В.</i> О манипулировании в информационном пространстве	10
<i>Крюков В.А., Крюков Я.В.</i> Взаимодействие Севера и Юга Сибири – в основе «управление» мультипликативными эффектами	22
<i>Суслов В.И.</i> Взаимодействия макрорегионов России в стратегии экономического роста	28
<i>Тимофеева Г.В., Акмаева Р.И., Айтпаева А.А.</i> Продовольственная безопасность территории: инновационные технологии измерения	36
<i>Лычагин М.В.</i> Университеты и предпринимательство в мировой экономической литературе	44
<i>Антохонова И.В.</i> Эволюция потенциала университетов в развитии цифровой экономики	50
<i>Филатов С.А., Руди Л.Ю.</i> Движение и трансформация знаний в экономике	59

СТАТИСТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

<i>Афанасьев В.Н., Сыровацкая И.В.</i> Статистическое исследование экологического, социального и экономического развития региона с позиций их взаимодействия	66
<i>Кондратьева Н.И., Пуляевская В.Л.</i> Методический подход к определению места муниципального образования в экономическом пространстве региона	77
<i>Хван М.С., Булкина А.М.</i> О подходе к анализу социально-экономического развития моногородов	86

ФИНАНСЫ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

<i>Ковалев В.В.</i> Категория аренды в учетно-аналитической практике: логика идентификации и перспективы развития	102
<i>Анохин Н.В.</i> О некоторых подходах к оценке потенциала облигационного рынка макрорегионов России	108
<i>Надеждина С.Д., Храмова Т.Г., Маслова Г.В.</i> Налоговая отчетность как инструмент налогового контроля в регионе	125
<i>Емохонова Ю.М.</i> Оптимальные подходы к оценке стоимости фондов прямых инвестиций на этапах их создания, мониторинга и закрытия	131
<i>Гембик Ю.С., Городкова С.А.</i> Проблемы практического применения законодательного механизма определения расходов на оплату труда и объемов реализации услуг в сфере водоснабжения и водоотведения	146
<i>Туманянц К.А., Фишер О.В., Сеницына Е.Д.</i> Влияние налоговой ставки на деятельность российского малого бизнеса в обрабатывающей промышленности и строительстве	161

ФАКТЫ, ОЦЕНКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>Кисельников А.А., Конотопцева О.В.</i> Восемьдесят лет Новосибирской области: достигнутое состояние	174
<i>Попов И.В., Голодов С.В.</i> Экономические преобразования в СССР и Германии в 1930-е – начале 1940-х гг.	193
<i>Мельников В.В.</i> Направления развития подотраслей пищевой и перерабатывающей промышленности в программах и стратегиях регионов РФ	203

SOCIOLOGY

<i>Volovskaya N.M.</i> Entrepreneurship in terms of unemployment: sociological aspect	214
<i>Pustovalova E.V.</i> Social capital as resource of parties to conflict	222
<i>Sergeeva Z.N.</i> opportunities of lobbying in political structures	229
<i>Sokolova I.S.</i> The professional culture in the publishing houses of translated popular scientific literature on the natural sciences	243

THEORETICAL SEARCH AND OFFERS

<i>Raupov K.S.</i> Research strategies for forming the competitive advantages of the food industry of developed countries	252
<i>Shmakov A.V.</i> Proprietary rights, transactions, markets. Who is the owner of sex, how to avoid blackmail and what is common between the doughnut, the apple and the orange?	259

СОЦИОЛОГИЯ

<i>Воловская Н.М.</i> Предпринимательство и безработица: результаты социологического исследования	214
<i>Пустовалова Е.В.</i> Социальный капитал как ресурс участников конфликта	222
<i>Сергеева З.Н.</i> Практики лоббирования в политических структурах	229
<i>Соколова И.С.</i> Профессиональная культура в издательствах переводной научно-популярной литературы по естествознанию	243

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОИСКИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

<i>Раунов К.С.</i> Исследование стратегии по формированию конкурентных преимуществ пищевой промышленности развитых стран	252
<i>Шмаков А.В.</i> Права собственности, трансакции, рынки. Кому принадлежит право на секс, как избежать шантажа и что связывает пончик, яблоко и апельсин?	259

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

УДК 336.027

О МАНИПУЛИРОВАНИИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

М.А. Алексеев, В.В. Глинский, Н.В. Анохин

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

E-mail: m.a.alekseev@nsuem.ru, v.v.glinskij@nsuem.ru, n.v.anohin@nsuem.ru

Любая открытая система измерений, направленная на оценку объектов в информационном пространстве, создает возможности манипулирования результатами. Характерным свойством систем измерения является их структурированность. С точки зрения выделенного свойства системы бухгалтерской (финансовой) отчетности и алгоритмы построения рейтингов регионов могут быть отнесены к одному уровню – формально-структурированным системам измерения, что создает возможность перенесения подходов оценки достоверности финансовой отчетности на оценку достоверности региональной инвестиционной привлекательности. Для проведения исследования разработана и апробирована на реальных совокупностях авторская методика оценки искажений в финансовой отчетности, базирующейся на последовательном использовании математико-статистических моделей (типологии, кластеризации, многокритериальной оценки) для построения результирующей вероятностной модели интегрального показателя, позволяющей как выявлять факты искажения финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов, так и определять направленность выявленных искажений. Показана сходимости ключевых оснований инвестиционного пространства финансового рынка и инвестиционной привлекательности регионов. Разработан эксперимент, позволяющий найти аналогии в смещении (искажении) оценок инвестиционного климата в сторону завышения или занижения. Информационную базу проведенного исследования сформировали: данные Федеральной службы государственной статистики РФ; база данных российских компаний по видам деятельности и регионам «Скрин»; данные рейтинговых агентств; электронные сетевые ресурсы.

Ключевые слова: оценка информационных объектов, информационное пространство, манипуляции, рейтинги регионов.

TO THE MANIPULATION IN INFORMATION SPACE

M.A. Alekseev, V.V. Glinskiy, N.V. Anokhin

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: m.a.alekseev@nsuem.ru, v.v.glinskij@nsuem.ru, n.v.anohin@nsuem.ru

Any open system of measurements, aimed at estimation of information objects in information space, creates the possibilities of results manipulation. The defining property of systems of measurement is their structuredness. In the context of the designated property of the system of accounting (financial) reporting and the algorithms of regions rating can

also be referred to one level – formally structured systems of measurement, which creates the possibility of translation of the approaches of estimation of certainty of financial reporting to estimation of certainty of regional investment attractiveness. The authors methodology of estimation of misrepresentations in financial reporting, based on successive use of mathematical and statistical models (typology, clustering, multicriteria estimation) for construction of the resulting probabilistic model of integrated index, making it possible to reveal facts of misrepresentation of financial results of business activity and define the focus of the revealed misrepresentations, was developed and tested on existent populations to carry out the research. Convergence of key foundations of investment space of financial market and investment attractiveness of regions is shown. The experiment, making it possible to find similarities in bias (misrepresentation) of the investment climate upwards or downwards, is developed. Information base of the carried out research was formed by: data of the Federal State Statistics Service of the Russian Federation; «Screen» data base of Russian companies by types of activity and regions; data of rating agencies; electronic network resources.

Keywords: measurements of information objects, information space, manipulations, regions ratings.

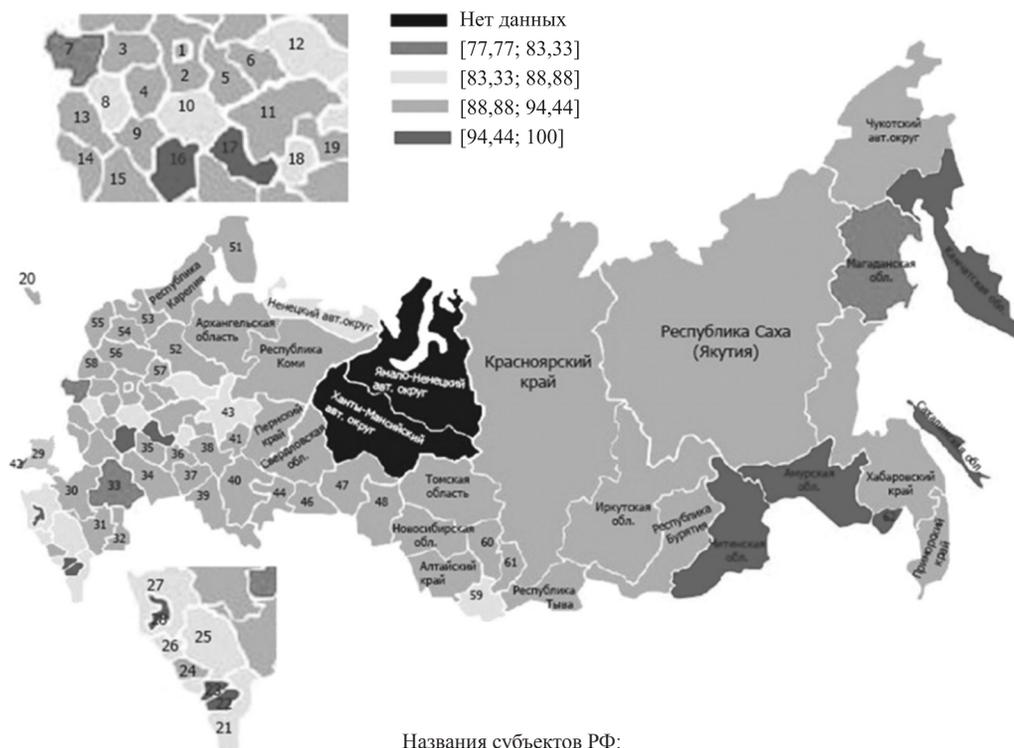
Постановка проблемы. Любая открытая система измерений, направленная на оценку информационных объектов в информационном пространстве, создает возможности манипулирования результатами. Приведем неполный список объектов наблюдения, при изучении которых исследователи сталкиваются с обозначенной проблемой: аккредитационные требования к высшим учебным заведениям; системы мониторинга эффективности деятельности вузов и научных учреждений; индексы публикационной активности (Индекс Хирша, Импакт-фактор), показатели интенсивности посещения интернет-ресурсов; системы бухгалтерской (финансовой) отчетности; алгоритмы построения рейтингов регионов по различным аспектам оценки социально-экономического развития. Характерным свойством систем измерения является их структурированность. С точки зрения выделенного свойства системы бухгалтерской (финансовой) отчетности и алгоритмы построения рейтингов регионов могут быть отнесены к одному уровню – формально-структурированным системам измерения, что создает возможность перенесения подходов оценки достоверности финансовой отчетности на оценку достоверности региональной инвестиционной привлекательности.

Рядом авторов изучена бухгалтерская финансовая отчетность компаний, осуществляющих деятельность в 85 регионах РФ, имеющих организационно-правовую форму ОАО, ЗАО, ПАО (рисунок).

Проведенные исследования показали существенные искажения финансовой отчетности практически во всех регионах РФ, что делает настоящее исследование чрезвычайно актуальным.

Анализ существующих подходов. В последние десятилетия мировым экономическим сообществом активно проводятся исследования выявления степени и направлений искажений финансовой отчетности. Авторы установили следующие закономерности в развитии подходов к оценке достоверности финансовой отчетности. Перечислим их в порядке возникновения:

1) анализ финансовой отчетности отдельных экономических субъектов на предмет выявления сознательных искажений и получения достаточной уверенности о качестве раскрываемой прибыли;



Названия субъектов РФ:

1 – г. Москва.; 2 – Московская обл.; 3 – Калужская обл.; 4 – Тульская обл.; 5 – Владимирская обл.; 6 – Ивановская обл.; 7 – Брянская обл.; 8 – Орловская обл.; 9 – Липецкая обл.; 10 – Рязанская обл.; 11 – Новгородская обл.; 12 – Костромская обл.; 13 – Курская обл.; 14 – Белгородская обл.; 15 – Воронежская обл.; 16 – Тамбовская обл.; 17 – Республика Мордовия; 18 – Республика Чувашия; 19 – Республика Марий Эл; 20 – Калининградская обл.; 21 – Республика Дагестан; 22 – Чеченская Республика; 23 – Республика Северная Осетия; 24 – Республика Хакасия; 25 – Ставропольский край; 26 – Карачаево-Черкесская Республика; 27 – Краснодарский край; 28 – Республика Адыгея; 29 – Республика Крым; 30 – Ростовская обл.; 31 – Республика Калмыкия; 32 – Астраханская обл.; 33 – Волгоградская обл.; 34 – Саратовская обл.; 35 – Пензенская обл.; 36 – Ульяновская обл.; 37 – Самарская обл.; 38 – Республика Татарстан; 39 – Оренбургская обл.; 40 – Республика Башкортостан; 41 – Республика Удмуртия; 42 – г. Севастополь; 43 – Кировская обл.; 44 – Челябинская обл.; 46 – Курганская обл.; 47 – Тюменская обл.; 48 – Омская обл.; 51 – Мурманская обл.; 52 – Вологодская обл.; 53 – Ленинградская обл.; 54 – Новгородская обл.; 55 – Псковская обл.; 56 – Тверская обл.; 57 – Ярославская обл.; 58 – Смоленская обл.; 59 – Республика Алтай; 60 – Кемеровская обл.; 61 – Республика Хакасия; 62 – Еврейская авт. обл.

Карта удельного веса манипуляторов по регионам РФ [2]

2) построение «рейтингов» экономических субъектов на основе сравнений отдельных финансовых показателей с их эталонными значениями, с последующим переводением полученных отклонений в баллы (доли) и выведением итоговой оценки;

3) построение интегральных индикаторов, подтверждающих достоверность финансовой отчетности и определение состава, формирующих их показателей;

4) расширение количественных подходов к построению индикаторов достоверности финансовой отчетности через использование алгоритмов вариационного исчисления (пробит-, логит-регрессии);

5) разработка индикаторов оценки достоверности финансовой отчетности на основе совокупностной концепции типологической группировки данных.

Остановимся на перечисленных выше подходах более подробно.

1. *Анализ финансовой отчетности отдельных экономических субъектов на предмет выявления сознательных искажений и получения достаточной уверенности о качестве раскрываемой прибыли.* Названный подход активно развивался в конце 80-х – начале 90-х гг. прошлого века. В его рамках было выдвинуто и доказано положение о том, что прибыль, раскрытая в финансовой отчетности, связана с реальными результатами деятельности компании некоторой функциональной зависимостью, обладающей у каждого отдельного экономического субъекта уникальными характеристиками. Установлено отсутствие абсолютного тождества между реальным результатом деятельности и их отображением в финансовой отчетности. Подобная закономерность обусловлена рядом объективных факторов: во-первых, внутренней рассогласованностью положений основ бухгалтерского учета с точки зрения соответствия интересам отдельных групп стейкхолдеров; во-вторых, высокой нормативной стандартизацией в бухгалтерском учете отражения операций, что приводит в значительном ряде случаев к преобладанию формы над экономическим содержанием; в-третьих, в широком использовании при составлении финансовой отчетности оценочных значений и профессиональных суждений, поддержанных концепцией креативного учета, что обуславливает неизбежность возникновения ошибок и систематических оценочных смещений.

Инициаторами разработки аналитических процедур в рамках названного подхода выступили Л. ДеАнжело [9] и П. Хели [11], предложивший для оценки достоверности финансовой отчетности применить коэффициент начислений, построенный на сопоставлении данных отчета о финансовых результатах с данными отчета о движении денежных средств.

Существенные изменения экономических условий способны привести к тому, что результаты, полученные в рамках моделей П. Хейли, Л. ДеАнжело, будут недостоверны. Воздействие внешней среды приводит к тому, что меняются условия ведения нормальной операционной деятельности конкретной компании и, как следствие, варьируются оценочные значения обязательных начислений. Подобные изменения могут происходить как во времени, так и возникать между различными экономическими субъектами. Например, изменение конъюнктуры рынка и рост реализации продукции в кредит могут привести к увеличению оценочных значений обязательных начислений без какого-либо стремления руководства компании к манипулированию финансовой отчетностью. Таким образом, модели П. Хейли и Л. ДеАнжело основываются на недостаточно реалистичных гипотезах о том, что оценочные значения обязательных начислений постоянны во времени и не отличаются у различных экономических субъектов.

Д. Джонс [12], выдвигая свою модель, снимает недостатки представлений проанализированных выше авторов. В основе модели лежит предположение о том, что большая часть обязательных начислений формируется амортизацией, зависящей от первоначальной стоимости основных средств и нематериальных активов, и созданием резервов под просроченную дебиторскую задолженность, являющимися некоторой функцией от выручки.

Дальнейшее развитие названного подхода осуществляли Х. Хие [16], С. Ханг и К. Шиварамакришнан [13], С. Котари [14]. Следует отметить но-

ваторские исследования В. Бернарда, Т. Штобера и И. Ноеля, изучивших зависимость между финансовыми результатами хозяйственной деятельности экономического субъекта и величиной товарно-материальных запасов, дебиторской задолженностью в предшествующих периодах [7, 8]. Развитие подхода, обозначенного выше, позволило установить, что о качестве прибыли, раскрытой в финансовой отчетности, следует говорить тогда, когда финансовые показатели максимально справедливо отражают результаты текущей операционной деятельности, позволяют адекватно предсказать перспективы экономического развития и являются несмещенной основой для определения стоимости бизнеса.

2. *Построение «рейтингов» экономических субъектов на основе сравнений отдельных финансовых показателей с их эталонными значениями, с последующим переводением полученных отклонений в баллы (доли) и выведением итоговой оценки.* Данный подход в контексте выявления искажений финансовой отчетности был предложен профессором высшей школы бизнеса Чикагского университета Д. Пиотровским [15], который в 2002 г. опубликовал результаты своих исследований по ретроспективному анализу корпоративных финансовых отчетов за период с 1976 по 1996 г. Д. Пиотровский разработал и доказал практическую применимость интегрального показателя, формируемого из девяти расчетных финансовых показателей, подразделяемых на три группы: показатели рентабельности; показатели ликвидности и источников средств; показатели операционной эффективности. Количественное значение каждого расчетного показателя сравнивается с некоторым «эталонном», после чего происходит присвоение дискретных оценок – единица, если расчетный показатель лучше эталона и ноль в противном случае. Полученные баллы суммируются, образуя итоговую рейтинговую оценку. Компании, набравшие максимальный рейтинг (8/9 баллов), считаются сильными, несклонными к финансовым затруднениям в перспективе, а набравшие 2 и менее баллов – слабыми с высокой вероятностью банкротства в будущем.

3. *Построение интегральных индикаторов, подтверждающих достоверность финансовой отчетности и определение состава, формирующих их показателей.* В рамках данного подхода в 90-х гг. прошлого века в практику оценки достоверности финансовой отчетности введены аналитические процедуры, ориентированные на выявление признаков сознательного манипулирования. В качестве ключевых исследований в рамках данного подхода следует выделить работы М. Бениша [5, 6]. Указанному автору и его последователям удалось статистически вывести и обосновать возможность использования интегрального показателя манипулирования – индекса M-Score, состоящего из восьми компонент, для формирования профессионального суждения о полноте и достоверности составления бухгалтерской отчетности. При этом числовые значения каждой из отдельных компонент индекса M-Score также получили предсказательную силу и способны указывать на разделы в отчетности, в которых были совершены манипуляции. Компоненты индекса манипулирования можно разделить на три группы: показатели, оценивающие скорость развития компании; показатели, оценивающие агрессивность применяемой компанией учетной политики; показатели, оценивающие уровень экономических и финансовых затруднений.

4. *Расширение количественных подходов к построению индикаторов достоверности финансовой отчетности через использование алгоритмов вариационного исчисления (пробит-, логит-регрессии).* Особенностью данных подходов выступает использование алгоритмов определения параметров непрерывной логистической регрессии методом максимального правдоподобия [10]. При построении показателей обозначенной группы предикторы (экзогенные переменные), используемые для определения значения зависимой переменной, объединяются в три группы: показатели оценки качества активов; показатели оценки эффективности деятельности; экстрафинансовые показатели. Модель предсказывает вероятность нахождения зависимой переменной на отрезке $[0, 1]$ при определенных значениях независимых признаков (предикторов). Достоверное и полное составление финансовой отчетности обуславливает нулевое значение зависимой переменной. Необходимо отметить, что рассматриваемые подходы из-за особенностей своего построения не учитывают динамические аспекты функционирования компании и не оценивают адекватность темпов прироста соответствующих финансовых показателей. И если в условиях экономического кризиса подобная методика дает преимущества при определении достоверности отчетности, позволяя отсеять внешние возмущения, то в период экономической стабильности индекс мошенничества имеет ослабленную предсказательную силу.

Авторский подход к решению поставленной проблемы. Разработана и апробирована на реальных совокупностях авторская методика оценки искажений в финансовой отчетности, базирующейся на последовательном использовании математико-статистических моделей (типологии, кластеризации, многокритериальной оценки) для построения результирующей вероятностной модели интегрального показателя, позволяющей как выявлять факты искажения финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов, так и определять направленность выявленных искажений.

Авторская методика основывается на типологической группировке, в основе которой лежит характер поведения экономических субъектов как поставщиков информации, что позволяет получить обобщенную оценку финансовой составляющей инвестиционного климата исследуемого объекта.

Определение основных поведенческих типов реализовано через построение типологической группировки информационного пространства финансового рынка в контексте разделения общедоступной и конфиденциальной, выраженной и скрытой информации (табл. 1) [1, 3].

Таблица 1

Классификация поставщиков информации

Доступность		Достоверность	
		Выраженная информация	Скрытая информация
Общедоступная информация	Публичная информация	«Травоядные»	«Растения»
	Информационный шум	«Паразиты»	«Плотоядные»
Конфиденциальная информация	Служебная информация	«Симбионты»	«Мимикрия»

Компании, принадлежащие к виду, обозначенному как «травоядные» (табл. 1), стремятся максимально раскрыть информацию о себе, сообщая участникам финансовых отношений достоверные сведения. Реализация подобной информационной стратегии способствует формированию максимальной инвестиционной привлекательности соответствующих финансовых активов, поскольку большой и детализированный объем информации о компании, активы которой обращаются на финансовом рынке, способствует самоуспокоенности инвесторов и порождает ограничение стремлений в поиске ее недостатков.

Информационная стратегия компаний – «растений» ориентирована, с одной стороны, на перевод конфиденциальной информации в общедоступную, а с другой – предполагает существование значимой скрытой компоненты. Подобное поведение приводит к постепенному формированию ощущений неопределенности у инвесторов, владеющих указанными активами.

«Паразиты», строя свою информационную стратегию, ориентированы на формирование максимального информационного шума вокруг раскрываемой ими выраженной информации и рассчитывают на то, что высокая частота, подробность и объемы публичных раскрытий привлекут дополнительных спекулянтов, что повысит ликвидность предлагаемых ими финансовых активов.

Информационная стратегия компаний, входящих в группу «плотоядные», направлена на использование информационного шума при максимальном сокрытии информации, характеризующей реальное состояние экономического субъекта. Раскрываемая информация максимально «навязывается» участникам финансовых отношений.

«Симбионты», сохраняя информацию, связанную с функционированием компании в рамках конфиденциальных границ, готовы делиться ею ради установления долгосрочных партнерских отношений и предпринимают систематические действия, направленные на устранение возможного негативного влияния скрытой информации на взаимодействия с контрагентами.

Компании, информационную стратегию которых мы обозначили как «мимикрия», не только не стремятся сделать конфиденциальную информацию общедоступной, но и в рамках служебной информации осуществляют максимальное сокрытие. Подобное поведение достаточно широко распространено в такой отрасли РФ, как рыболовство, что подтверждается статистическим анализом финансовых показателей.

Разработанная концепция информационного пространства финансового рынка создает основу методологии изучения процессов эволюционного взаимодействия между различными группами экономических субъектов на финансовом рынке. Предложенный теоретический подход позволяет проводить оценку финансовой составляющей инвестиционного климата и видов экономической деятельности во временном и территориальном разрезе. Сопоставление различных классификационных срезов формирует основу анализа реализуемых инвестиционных стратегий, способствует выработке эффективных управленческих решений.

Авторская методика содержит следующие этапы: определение основных поведенческих типов хозяйствующих субъектов и предварительный отбор компаний; формирование обучающих выборок; отбор финансовых

показателей; построение модели пробит-регрессии, определение границ и проверка результатов.

Предварительный отбор компаний реализуется через аналитические процедуры, позволяющие выделить компании, составляющие отчет о движении денежных средств (далее ОДДС) в целом без существенных ошибок и/или искажений. Выявляются компании, достоверно составившие ОДДС в части суммарного сальдо от текущих и инвестиционных операций.

Формирование обучающих выборок осуществлено через использование алгоритмов разделения смесей для коэффициентов начислений, рассчитанных кассовым методом и методом начислений. Разделение осуществляется по оценке смещения разницы названных коэффициентов от нулевого значения в отрицательную или положительную область. С помощью процедур разделения смесей восстанавливаются статистические характеристики исходных нормальных распределений, веса которых в сумме дают единицу.

На этапе отбора финансовых показателей исследовано 48 финансовых коэффициентов значимых для последующего отнесения компаний к каждому из выделенных типов в независимости от формы собственности и качества составления ОДДС. Вся совокупность значений финансовых показателей проанализирована статистическими методами на предмет выявления признаков, показывающих наибольшие различия в обучающих выборках и отобрано четыре финансовых коэффициента.

Для отобранных показателей с помощью программы STATISTICA осуществлено определение параметров пробит-регрессии, позволяющей определить вероятность искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности (табл. 2).

Таблица 2

Параметры модели пробит-регрессии

Предикторы	Независимый член	Коэффициент покрытия текущих обязательств операционной прибылью	Коэффициент денежной ликвидности	Коэффициент финансового рычага	Доля ТМЗ и дебиторской задолженности в активах
Оценка	-0,545163	0,081045	-0,214496	-0,013610	1,412424

На основе предлагаемого подхода через выявление преобладающих типов поведения экономических субъектов решается задача оценивания финансовой составляющей инвестиционного климата территории. Объектами наблюдения являлись предприятия, осуществляющие деятельность в Новосибирской области в производстве пищевых продуктов (табл. 3).

Для разбиения выделенных объектов по классификационному признаку «доступность информации» исследовано наличие у компаний корпоративных сайтов в сети Интернет, а также отзывов потребителей в социальных сетях. Анализ осуществлялся не только по поиску официальных наименований, но и через сопоставление почтовых адресов и номеров контактных телефонов, указанных при регистрации компаний, с информацией, используемой при продвижении торговых брендов. Для компаний, имеющих общедоступную информацию, была осуществлена дополнительная

Таблица 3

Типологическая группировка компаний Новосибирской области, осуществляющих производство пищевых продуктов, в информационном пространстве

		Выраженная информация	Скрытая информация
Общедоступная информация	Публичная информация	9 («Травоядные»)	0 («Растения»)
	Информационный шум	1 («Паразиты»)	3 («Плооядные»)
Конфиденциальная информация	Служебная информация	76 («Симбионты»)	11 («Мимикрия»)

проверка содержания информационных сообщений с целью выявления информационного шума. Анализ осуществлялся оценкой текстов программой контент-анализа, имеющейся в свободном доступе. Для классификации выделенных объектов по признаку «достоверность информации» использовался авторский подход.

Рассматривая предложенную типологическую группировку информационного пространства как проявление инвестиционной активности (поведения) хозяйствующих субъектов, необходимо отметить двойственный динамический характер отношений, где, с одной стороны, инвестиционная активность (поведение) является проявлением фактора инвестиционной привлекательности с точки зрения объективности финансовой информации, а с другой – проявляется как фактор, формирующий инвестиционные предпочтения, с точки зрения доступности финансовой и нефинансовой информации. Все это в конечном итоге формирует оценку инвестиционного климата на основе типологии инвестиционной активности (поведения) хозяйствующих субъектов. Динамический характер указанных отношений возникает в процессе формирования стратегий развития соответствующими стейкхолдерами и носит взаимообуславливающий характер. Например, действия органов государственной власти, вырабатывающих стратегию развития инвестиционного климата на основе анализа предложенной типологии информационного пространства, формируют предпосылки изменения стратегий развития отдельных хозяйствующих субъектов, что проявляется в очередной трансформации информационного пространства и носит итеративный характер.

В результате расчетов ни одна компания не была отнесена к типу «растения», как и предполагалось априори: текущее состояние инвестиционного климата в регионе не является достаточным для формирования специфических для данной категории финансовых отношений. Относительно малочисленную группу составляют компании «травоядные», максимально ориентированные на открытость, привлечение внешнего финансирования. Их доля в пищевой промышленности Новосибирской области составляет всего 9 %, что при существенном удельном весе компаний – «симбионтов» является, на наш взгляд, следствием неэффективной политики органов регионального управления.

Основная группа исследуемых компаний принадлежит классу «симбионты». На эту группу и должна быть направлена политика развития предприятий, занятых производством пищевых продуктов в Новосибирской области. Доля компаний, осуществляющих свою деятельность в рамках

информационного шума, агрессивной маркетинговой политики, направленной на обман потребителей, невелика (5 %). Появление компаний, ориентированных на подобное поведение, должно вызывать озабоченность у органов государственной власти. Увеличение количества компаний, действующих в рамках подобных поведенческих стратегий, способно вызвать существенное общественное напряжение.

Результаты полученной типологической группировки через назначение соответствующих весов выделенным признакам могут быть свернуты в интегральную оценку инвестиционного климата, которая находится в интервале [2; 20] (табл. 4). Значение интегральной оценки – 5,25, что после нормирования по максимальному значению дает итоговую интегральную оценку – 0,26. Полученные оценки могут быть сопоставлены с рейтингами инвестиционной привлекательности регионов, рассчитываемые другими организациями, в частности, ВШЭ.

Сходимость ключевых оснований инвестиционного пространства финансового рынка и инвестиционной привлекательности регионов представлено в табл. 5.

Таблица 4

Интегральная оценка инвестиционного климата для компаний Новосибирской области, осуществляющих производство пищевых продуктов

		Выраженная информация (вес – 4)	Скрытая информация (вес – 2)
Общедоступная информация	Публичная информация (вес – 5)	$5,25/20 = 0,26$	
	Информационный шум (вес – 3)		
Конфиденциальная информация	Служебная информация (вес – 1)		

Таблица 5

Сопоставление развития методов оценки инвестиционного климата и достоверности финансовой отчетности

Методы оценки инвестиционного климата региона [3]	Методы оценки достоверности финансовой отчетности
Через формирование базы субъектов инвестиционной деятельности	Анализ финансовой отчетности отдельных экономических субъектов
Построение рейтингов регионов	Построение «рейтингов» экономических субъектов на основе сравнений отдельных финансовых показателей с их эталонными значениями
Построение интегральных показателей на основе оценки совокупности факторов	Построение интегральных индикаторов
Кластеризации групп регионов на основе вариационного исчисления	Расширение количественных подходов к построению индикаторов достоверности финансовой отчетности через использование алгоритмов вариационного исчисления
Разработка оценки инвестиционного климата на основе типологической группировки	Разработка индикаторов оценки достоверности финансовой отчетности на основе совокупной концепции

Для проверки оценок региональной инвестиционной привлекательности запланирован следующий эксперимент: отбор 30 регионов случайным образом; формирование случайным образом для каждого региона исследовательской выборки, состоящей из экономических субъектов, позволяющей осуществить типологическую группировку в информационном пространстве; сворачивание результатов полученной типологической группировки через назначение соответствующих весов выделенным признакам; сопоставление полученных результатов с оценочными значениями верифицируемых методик с помощью тестов на равенство средних и равенство дисперсий.

Для проверки оценок региональной инвестиционной привлекательности запланирован следующий эксперимент: отбор 30 регионов случайным образом; формирование случайным образом для каждого региона исследовательской выборки, состоящей из экономических субъектов, позволяющей осуществить типологическую группировку в информационном пространстве; сворачивание результатов полученной типологической группировки через назначение соответствующих весов выделенным признакам; сопоставление полученных результатов с оценочными значениями верифицируемых методик с помощью тестов на равенство средних и равенство дисперсий.

Предварительные результаты дают основание найти аналогии в смещении (искажении) оценок инвестиционного климата в сторону завышения или занижения.

Литература

1. *Алексеев М.А., Глинский В.В., Лихутин П.Н.* Статистическое исследование информационного пространства финансового рынка // Вопросы статистики. 2017. № 5. С. 28–38.
2. *Гамарникова Н.В., Калинин М.С., Крымская О.Н.* Манипулирование прибылью в разрезе субъектов Российской Федерации // Студент. Аспирант. Исследователь. 2016. № 11 (17). С. 9–18.
3. *Глинский В.В.* Статистические методы поддержки управленческих решений. Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2008. 256 с.
4. *Новиков А.В.* Региональный фондовый рынок: Оценка потенциала. Новосибирск: Изд-во НГАЭиУ, 1999. 118 с.
5. *Beneish M.D.* The Detection of Earnings Manipulation // Financial Analysts Journal. 1999. Vol. 55. № 5 (September/October). С. 24–36.
6. *Beneish M.D., Lee C., Nichols D.C.* Earnings Manipulation and Expected Returns // Financial Analysts Journal. 2013. № 2 (March/April). Vol. 69. С. 57–82.
7. *Bernard V., Noel J.* Do inventory disclosures predict sales and earnings? // Journal of Accounting, Auditing, and Finance. 1991. № 6 (2). С. 145–181.
8. *Bernard V., Stober V.* The nature and amount of information reflected in cash flows and accruals // The Accounting Review. 1989. № 64 (4). С. 624–652.
9. *DeAngelo L.* Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Shareholders // The Accounting Review. 1986. № 61. С. 400–420.
10. *Dechow P.M., Ge W., Larson C.R., Sloan R.G.* Predicting Material Accounting Misstatements // [Электронный ресурс] URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=997483 (дата обращения: 11.04.2016).
11. *Healy P.M.* The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions // Journal of Accounting and Economics. 1985. № 7. С. 85–107.

12. *Jones J.* Earnings management during import relief investigations // *Journal of Accounting Research*. 1991. № 29. С. 193–228.
13. *Kang S., Sivaramakrishnan K.* Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach // *Journal of Accounting Research*. 1995. № 33 (2). С. 353–367.
14. *Kothari S.P., Leone A.J., Wasley C.E.* Performance matched discretionary accrual measures // *Journal of Accounting and Economics*. 2005. № 39. С. 163–197.
15. *Piotrovski J.D.* Value Investing: The Use of Historical Financial Statement Information to Separate Winners from Losers // *Journal of Accounting Research*. 2000. Vol. 38. С. 1–41.
16. *Xie H.* The mispricing of abnormal accruals // *The Accounting Review*. 2001. № 76 (3). С. 357–373.

Bibliography

1. *Alekseev M.A., Glinskij V.V., Lihutin P.N.* Statisticheskoe issledovanie informacionnogo prostranstva finansovogo rynka // *Voprosy statistiki*. 2017. № 5. P. 28–38.
2. *Gamarnikova N.V., Kalinichenko M.S., Krymskaja O.N.* Manipulirovanie pribylju v razreze sub#ektov Rossijskoj Federacii // *Student. Aspirant. Issledovatel*. 2016. № 11 (17). P. 9–18.
3. *Glinskij V.V.* Statisticheskie metody podderzhki upravlencheskih reshenij. Novosibirsk: Izd-vo NGUJeU, 2008. 256 p.
4. *Novikov A.V.* Regionalnyj fondovyj rynek: Ocenka potenciala. Novosibirsk: Izd-vo NGAJeiU, 1999. 118 p.
5. *Beneish M.D.* The Detection of Earnings Manipulation // *Financial Analysts Journal*. 1999. Vol. 55. № 5 (September/October). P. 24–36.
6. *Beneish M.D., Lee S., Nichols D.C.* Earnings Manipulation and Expected Returns // *Financial Analysts Journal*. 2013. № 2 (March/April). Vol. 69. P. 57–82.
7. *Bernard V., Noel J.* Do inventory disclosures predict sales and earnings? // *Journal of Accounting, Auditing, and Finance*. 1991. № 6 (2). P. 145–181.
8. *Bernard V., Stober T.* The nature and amount of information reflected in cash flows and accruals // *The Accounting Review*. 1989. № 64 (4). P. 624–652.
9. *DeAngelo L.* Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Shareholders // *The Accounting Review*. 1986. № 61. P. 400–420.
10. *Dechow P.M., Ge W., Larson C.R., Sloan R.G.* Predicting Material Accounting Misstatements // [Elektronnyj resurs] URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=997483 (data obrashhenija: 11.04.2016).
11. *Healy P.M.* The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions // *Journal of Accounting and Economics*. 1985. № 7. P. 85–107.
12. *Jones J.* Earnings management during import relief investigations // *Journal of Accounting Research*. 1991. № 29. P. 193–228.
13. *Kang S., Sivaramakrishnan K.* Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach // *Journal of Accounting Research*. 1995. № 33 (2). P. 353–367.
14. *Kothari S.P., Leone A.J., Wasley C.E.* Performance matched discretionary accrual measures // *Journal of Accounting and Economics*. 2005. № 39. P. 163–197.
15. *Piotrovski J.D.* Value Investing: The Use of Historical Financial Statement Information to Separate Winners from Losers // *Journal of Accounting Research*. 2000. Vol. 38. P. 1–41.
16. *Xie H.* The mispricing of abnormal accruals // *The Accounting Review*. 2001. № 76 (3). P. 357–373.

УДК 338.2

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЕВЕРА И ЮГА СИБИРИ – В ОСНОВЕ
«УПРАВЛЕНИЕ» МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫМИ ЭФФЕКТАМИ****В.А. Крюков, Я.В. Крюков**Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН
E-mail: kryukov@ieie.nsc.ru, kryukovyv@ieie.nsc.ru

Одна из ключевых проблем экономического развития Сибири состоит в освоении пространства. По мнению авторов, за истекшие 25 лет в решении данной проблемы наметилась нежелательная и весьма неблагоприятная тенденция в «автономизации» проектов в Арктической зоне региона от развития экономических центров, размещенных южнее, преимущественно вдоль Транссибирской магистрали. Вместе с тем реализация ресурсных проектов в Арктике требует наличия долгосрочных и скоординированных решений и мер с большим вниманием к учету мультипликативных региональных эффектов, что требует создания многоуровневых многоаспектных систем взаимодействия со значительным числом участников. Между тем в настоящее время эффект от реализации арктических проектов оценивается преимущественно по показателям возврата инвестиций и объема поступлений в бюджетные и резервные фонды, тогда как их влияние на региональные социально-экономические процессы учитывается слабо. На взгляд авторов, подобную оценку эффективности нефтегазовых (и особенно арктических) проектов нельзя считать корректной. Очевидно, она свидетельствует об отсутствии четкого понимания, что в себя включают мультипликативные эффекты и как они работают.

Ключевые слова: экономическое развитие, мультипликативные эффекты, цепочки создания стоимости, научно-техническое обеспечение.

**THE INTERACTION OF THE NORTH AND THE SOUTH
OF SIBERIA: MANAGEMENT OF MULTIPLICATIVE EFFECTS****V.A. Kryukov, Ya. V. Kryukov**Institute of Economics and Industrial Engineering
of the Siberian Branch of the RAS
E-mail: kryukov@ieie.nsc.ru, kryukovyv@ieie.nsc.ru

One of the key problems of economic development of Siberia is space exploration. According to the authors opinion, there has been a very undesirable and unfortunate trend over the past 25 years, to make projects in the Arctic zone of the region autonomous from the development of economic centers located further South, mainly along the Trans-Siberian railway. However, the implementation of resource projects in the Arctic requires long-term and coordinated decisions and actions with great attention to the regional multiplier effects, which requires the creation of multilevel and multidimensional systems of interaction with a significant number of participants. Meanwhile, in the present, the effect of the implementation of the Arctic projects is evaluated primarily in terms of return on investment and revenue in the budget and reserve funds, while their influence on the regional socio-economic processes is not considered in a full range. In the authors opinion, such an evaluation of the effectiveness of oil and gas (especially the Arctic) projects cannot be considered correct. Obviously, it indicates the absence of a clear understanding of what the multiplicative effects include and how they work.

Keywords: economic development, multiplier effects, value chain, scientific and technical support.

По мнению авторов, за истекшие 20–25 лет в решении проблемы пространственного освоения территории Сибири наметилась нежелательная и весьма неблагоприятная тенденция. Ее суть состоит в «автономизации» проектов в Арктической зоне региона от развития экономических центров, размещенных южнее (в экономически освоенной зоне, расположенной преимущественно вдоль Транссибирской магистрали). Вместе с тем реализация ресурсных проектов в Арктике требует наличия долгосрочных и скоординированных решений и мер с большим вниманием (по сравнению с другими регионами) к учету мультипликативных региональных эффектов. Эта особенность диктует и необходимость соответствующей институционализации – создания многоуровневых многоаспектных систем взаимодействия со значительным числом участников.

В настоящее время эффект от реализации арктических проектов оценивается преимущественно по показателям возврата инвестиций и объема поступлений в бюджетные и резервные фонды, тогда как их влияние на региональные социально-экономические процессы учитывается слабо. На наш взгляд, подобную оценку эффективности нефтегазовых (и особенно арктических) проектов нельзя считать корректной. Очевидно, она свидетельствует об отсутствии четкого понимания, что в себя включают мультипликативные эффекты и как они работают.

Российская особенность – преобладание прямых эффектов и их ярко выраженный «широтный» географический характер

Количественные оценки мультипликативного эффекта значительно отличаются по странам, условиям реализации проектов и подходам к оценке. Например, если говорить о мультипликативном эффекте от нефтегазового сектора в целом, для развитых стран его значение варьирует от 1,6 (для Норвегии) до 2,4 (для Австралии). В случае России мультипликатор равен 1,6–1,9 [1]. При этом шельфовые проекты, более капиталоемкие по сравнению с проектами на суше, предполагают и более значительный мультипликативный эффект во всех отраслях. Так, в 2014 г. глава «Роснефти» И. Сечин заявлял, что «каждый доллар, вложенный в шельф, генерирует 7,7 долл. в других отраслях экономики» [5].

Но если в западных странах, несырьевой сектор которых активно вовлечен в освоение арктических ресурсов, в мультипликаторе доминируют косвенные эффекты (создание дополнительного спроса на оборудование и услуги поставщиков из других регионов страны), то в российских арктических проектах – прямые локальные эффекты (общий дополнительный выпуск, который идет на конечное потребление, как местным населением, так и на экспорт). Это свидетельствует об отсутствии должной взаимосвязи с социально-экономическими процессами, протекающими как в регионах реализации, так и в промышленно развитых регионах – прежде всего, в Сибири и на Дальнем Востоке.

Не последнюю роль в сложившейся у нас практике распределения прямых и косвенных мультипликативных эффектов играют институциональные и географические особенности страны. Так, согласно исследованию норвежской ассоциации INTSOK [2, с. 412], российские предприятия,

способные реализовывать нефтегазовые проекты на арктическом шельфе, оказались территориально «разбросаны» по стране. Основные отечественные подрядчики нефтегазовой отрасли сосредоточены в Центральном (Москва, Санкт-Петербург), Уральском (Урал, Западная Сибирь) и Каспийском регионах. Однако те меридиональные технологические и логистические связи южных территорий с арктическим севером, которые СССР выстраивал на основе водных артерий, в новой России оказались практически разрушенными, специально созданный под них парк речных судов – распродан или утрачен. Так, в 2014 г. ОАО «Иртышское пароходство» (в его состав входит Омский судоремонтно-судостроительный завод) объявило о продаже 57 пассажирских и грузовых судов [3], поскольку многие из выставленных на продажу судов не эксплуатируются. В результате наблюдается неадекватный рост издержек на доставку российских товаров и техники из глубины континента на северное побережье.

Одновременно с этим прослеживается стремление осуществить целый ряд крупных инвестиционных проектов в Арктике, даже в советское время считавшихся не так уж необходимыми, а то и несбыточными. В частности, спешно перешивается на широкую колею Северная железная дорога от Вологды до Архангельска, оборудуется Архангельский порт, приобретаются ледоколы, строится Мурманская железная дорога, и все это – без заранее выработанного стройного плана, без выстраивания цепочки мультипликативных эффектов, без четкого понимания роли промышленных сибирских регионов на каждом этапе реализации этих проектов, что, безусловно, критически сказывается на их мультиплицирующей способности.

Крупные проекты для усиления косвенных региональных мультипликативных эффектов – необходимо, но недостаточно

Отсутствие комплексности и единства подходов в реализации управленческих решений сдерживает распространение мультипликативного влияния. Свидетельством понимания отдельными компаниями того мультиплицирующего воздействия, которое оказывают арктические нефтегазовые проекты на региональную экономику, и движения в правильном направлении являются долгосрочные проекты «Роснефти» и «НОВАТЭКа» в Мурманской области и на Дальнем Востоке.

Так, благодаря запуску проектов в Арктике «Роснефть» формирует якорный заказ для отечественной промышленности и заинтересована в локализации новых технологий и современных производств. Большую часть заказов на строительство буровых платформ, труб и другого оборудования планируется разместить на российских предприятиях.

Вместе с тем в части оборудования пока компания активно задействует проверенные зарубежные технологические решения. Например, в рамках сотрудничества с норвежскими компаниями планируется строительство завода по производству бетонных оснований добычных платформ и завода по производству СПГ прибрежного базирования в Мурманской области. Мультипликативные эффекты от этого проекта в значительной степени будут локализованы на территории одного региона. Это вызвано стремлением компании, во-первых, обеспечить трансфер технологий в пределах

прибрежного арктического региона и, во-вторых, высокими транспортными издержками на доставку готовых элементов платформы из других регионов России. При этом не принимается во внимание наличие судоремонтных заводов в Тюмени, Красноярске, Омске.

В рамках проектов «Роснефти» участие российских поставщиков с Сибири и Урала пока сводится к обеспечению поставок материалов для арктических проектов, пример – поставка металлопроката для строящейся судовой верфи «Звезда» на Дальнем Востоке. В 2016 г. «Роснефть» договорилась с Уральской горно-металлургической компанией о создании рядом с верфью совместного предприятия по производству металлопроката, которое станет «якорным» поставщиком крупноформатного стального листа на «Звезду».

С сожалением приходится констатировать, что значительная доля отечественного оборудования сегодня ни по ассортименту, ни по качеству и срокам поставки не отвечает предъявляемым запросам, так как у отечественных разработчиков нет опыта участия в сложных арктических проектах. Российская промышленность, включая наукоемкие производства для Арктики, находится в ловушке. С одной стороны, поставщики не могут предложить конкурентоспособную продукцию, обеспечивающую выигрывать в тендере для участия в арктических проектах, с другой – у предприятий нет финансовых возможностей для технологической модернизации из-за отсутствия заказов, что закрепляет его отставание и в худшем случае ведет к банкротству и распродаже активов.

Показателен опыт компании «НОВАТЭК», являющейся пионером высокотехнологичного бизнеса в российских «высоких широтах», инициатором проектов по производству СПГ в Арктике (проекты «Ямал СПГ» и «Арктик СПГ-2») и обеспечивающей инфраструктуры. Значительную долю затрат по СПГ-проектам составили затраты на поставку оборудования. Но поскольку экономическая эффективность проектов напрямую зависит от уровня технологического оснащения, их операторы, как правило, предпочитают покупать уже готовые решения, предлагаемые преимущественно зарубежными поставщиками оборудования и технологий.

Например, на начальном этапе инвестирования (2013–2014 гг.) некоторые контракты в аспекте формирования мультипликативных эффектов прямо противоречили стратегическим интересам России. В частности, заказы передавались китайским компаниям, не имевшим опыта и компетенций для изготовления модулей для ключевого процесса сжижения газа (о привлечении российских подрядчиков речь при этом даже не шла). Фактически «НОВАТЭК» профинансировал формирование новых технологических компетенций у китайских подрядчиков и помог им выйти на международный рынок. Зарубежные партнеры привлекались «НОВАТЭКом» также для поставок некоторых видов инертных материалов. Например, в 2014 г. компания Tschudi Aggregates поставила для возведения объектов береговой инфраструктуры СПГ-завода 10 тыс. т щебня, производимого недалеко от норвежского порта Киркенес [4]. В настоящее время используется российский щебень, но поставляется он через Мурманский морской торговый порт. Очевидно, благодаря такой логистике поддерживается «широтный» мультипликативный эффект, хотя тот же щебень вполне мог

бы поставляться из сибирских регионов по р. Обь в порт Лабытнанги на Ямале, что сократило бы издержки на транспортировку и обеспечило «меридиональный» мультипликатор.

По мере приближения сроков готовности проекта «Ямал СПГ» и начала подготовки к реализации «Арктик СПГ-2» «НОВАТЭК» стал больше внимания уделять участию российских подрядчиков, при этом российское производство в значительной степени основано на локализации зарубежных технологий и строительстве новых мощностей, а получаемые эффекты имеют «широтный» географический характер и пока не выходят за рамки субъектов РФ, в которых размещаются новые производства или порты. СПГ-проекты фактически ориентированы на импортозамещение и локализацию зарубежных технологий. Производственные межрегиональные цепочки, которые могли бы сформировать мультипликативные эффекты, не рассматриваются в качестве приоритетной задачи – на первое место ставится достижение экономической эффективности проекта в условиях растущей конкуренции на рынке СПГ и нестабильности мировых цен на энергоносители.

Вообще зависимость развития российской Арктики от реализации крупных проектов является одним из сдерживающих факторов в развитии мультипликативных эффектов. Должны развиваться не только крупные проекты, новые шельфовые платформы и СПГ-заводы, но и инновационно-ориентированная среда: компании соответствующего типа, организационные и технические решения, схемы финансирования. Основой для такой среды является малый и средний бизнес. Малые компании могут эффективно работать на небольших месторождениях, а сервисный сектор, обслуживающий крупные проекты, должен стать местом приложения сил также и малых компаний. Именно это могут предложить сейчас Арктике регионы юга Сибири. Например, в Норвегии доля участия местных подрядчиков в нефтегазовом секторе составляет от 60–70 %, что является результатом целенаправленной политики правительства.

«Соединить» север и юг Сибири с Арктикой – первоочередная задача

Важнейшим аспектом с точки зрения максимизации мультипликативных эффектов в Российской Арктике является налаживание связи арктической экономики с экономикой Урала и юга Сибири. Это не только повысит эффективность развития арктического региона, но и станет фактором развития других регионов страны. В частности, крайне важно, чтобы пояс Транссиба с его обрабатывающей промышленностью и аграрными базами работал в связке с Арктикой, участвовал в разработке и поставке в Арктику техники, решении научных, инженеринговых и других проблем. Для этого необходимо развивать инфраструктуру региона.

При реализации проектов в Арктике необходима поддержка уже существующих базовых приполярных городов, которые являются поставщиками вахтовой рабочей силы, обслуживающей крупные арктические проекты. В настоящее время на всех нефтяных месторождениях базовым городом является Тюмень, а г. Мирный поставляет вахты на новые ал-

мазные месторождения и нефтяные промыслы. Этот список может быть расширен за счет городов юга Сибири. В них должны также развиваться медико-биологические учреждения, научно-исследовательские и инженеринговые центры, обслуживающие Арктику.

Безусловно, по мере накопления опыта и технологических компетенций российскими участниками, косвенное влияние от реализации арктических проектов будет нарастать и выходить за пределы Мурманской области и Приморского края, распространяясь не только «вширь», но и «вглубь» России. Для этого необходимо понимание, что мультипликатором можно и нужно управлять, а управление осуществляется через формирование межрегиональных производственных цепочек.

Литература

1. *Никитин П.Б., Кибиткин Ю.А.* О методологии экономической оценки ресурсов нефти и газа континентального шельфа России // Вестник МГГУ. 1999. Т. 2. № 2. С. 41–46.
2. *Султани А.М.* Концептуальная модель обеспечения участия российских поставщиков и подрядчиков при реализации нефтегазовых проектов // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2012. № 9.
3. «Иртышское пароходство» продает 57 судов. [Электронный ресурс] // ИА «ОмскРегион». 04.03.2014 г. URL: http://omskregion.info/news/18714-irtshskoe_parohodstvo_prodaet_57_sudov/ (дата обращения: 24.05.2017).
4. Норвежский щебень будет использован при строительстве порта Сабетта. [Электронный ресурс] // ИА «www.korabli.eu». 20.04.2014 г. URL: <http://www.korabli.eu/blogs/novosti/morskie-novosti/norvezhskiy-shcheben-budet> (дата обращения: 10.05.2017).
5. Цитаты из интервью главы «Роснефти» Игоря Сечина агентству Bloomberg. [Электронный ресурс] // «Pro-Arctic.ru». 03.10.2014 г. URL: <http://pro-arctic.ru/07/10/2014/press/10904> (дата обращения: 10.05.2017).

Bibliography

1. *Nikitin P.B., Kibitkin Ju.A.* O metodologii jekonomicheskoj ocenki resursov nefti i gaza kontinental'nogo shel'fa Rossii // Vestnik MGGU. 1999. T. 2. № 2. P. 41–46.
2. *Sultani A.M.* Konceptual'naja model' obespechenija uchastija rossijskih postavshhikov i podrjadchikov pri realizacii neftegazovyh projektov // Gornyj informacionno-analiticheskij bjulleten'. 2012. № 9.
3. «Irtyskoe parohodstvo» prodает 57 sudov. [Jelektronnyj resurs] // IA «OmskRegion». 04.03.2014 g. URL: http://omskregion.info/news/18714-irtshskoe_parohodstvo_prodaet_57_sudov/ (data obrashhenija: 24.05.2017).
4. Norvezhskij shheben' budet ispol'zovan pri stroitel'stve porta Sabetta. [Jelektronnyj resurs] // IA «www.korabli.eu». 20.04.2014 g. URL: <http://www.korabli.eu/blogs/novosti/morskie-novosti/norvezhskiy-shcheben-budet> (data obrashhenija: 10.05.2017).
5. Citaty iz interv'ju glavy «Rosnefti» Igorja Sechina agentstvu Bloomberg. [Jelektronnyj resurs] // «Pro-Arctic.ru». 03.10.2014 g. URL: <http://pro-arctic.ru/07/10/2014/press/10904> (data obrashhenija: 10.05.2017).

УДК 332.1

ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАКРОРЕГИОНОВ РОССИИ В СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В.И. Суслов

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

В статье приводятся результаты анализа межрегиональных экономических отношений, проведенного с использованием прикладной многорегиональной межотраслевой модели, математических концепций экономического равновесия и теории кооперативных игр, а также методики коалиционного анализа, в соответствии с которой проводятся расчеты по всем возможным коалициям регионов. Из анализа следует, что федеральные округа современной России делятся на доноров и реципиентов ровно пополам. Доноры «первого уровня» – Северо-Западный и Дальневосточный округа, «второго уровня» – Сибирский и Уральский. Центральный федеральный округ, образно говоря, откровенно «паразитирует» на «теле России». Его потребление из общероссийского фонда превышает его же вклад более чем на треть. Помимо этого автором предлагается классификация и характеристика возможных стратегий пространственного социально-экономического развития страны. Одна из позиций этой классификации базируется на теориях экономического равновесия и кооперативных игр.

Ключевые слова: экономический рост, эффекты межрегиональных взаимодействий, сальдо взаимодействий, равновесие, коалиция, ядро экономической системы, стратегия социально-экономического развития.

INTERACTION OF MEGA-REGIONS OF RUSSIA WITHIN ECONOMIC GROWTH STRATEGY

V.I. Suslov

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

The report provides the results of the inter-regional economic relations analysis conducted with the application of Multiregional input-output model, the mathematical concepts of economic equilibrium and the theory of games, as well as methods of coalition analysis in accordance with which calculations for all possible coalitions of regions are carried out. The analysis shows that Federal districts in modern Russia are divided into donors and recipients exactly in half. «First level» donors are the North-Western and the far East Federal districts, «second level» donors are Siberian and Ural Federal districts. The Central Federal district, figuratively speaking, is a «parasite» on the «body of Russia». Its consumption of Russian Fund exceeds its input by more than a third. In addition, the author offers a classification and description of possible strategies for spatial socio-economic development of the country. One of the parts of this classification is based on the theories of economic equilibrium and game theory.

Keywords: economic growth, the effects of interregional interactions, the balance of interactions, equilibrium, coalition, economic system core, strategy of socio-economic development.

Экономический рост в истории человечества практически никогда не был целью, приоритетом или осознанным смыслом существования на планете. На протяжении тысяч, десятков и сотен тысяч лет человек, эволюционируя, осваивал пространство и новые сферы деятельности с приростом своего «участия» в биосфере в годовом выражении на десятые или даже сотые процента. А иногда и со снижением на десятки процентов. Ситуация стала меняться примерно 10 тыс лет назад, когда началась так называемая неолитическая революция и появились первые «прото»-государства. Человек из охотника и собирателя стал земледельцем. Он начал превращаться из «части» природы в ее преобразователя, покорителя. Но и это «превращение» происходило очень постепенно. На протяжении теперь уже сотен лет экономическая «мощь» страны определялась ее размером и населением. В первых рядах были Китай и Индия, Россия – в третьем ряду, но не на «галерке». Наконец, всего 2–3 века назад произошла еще одна революция. Промышленная.

Теперь экономическое развитие стали определять наука и технологии. Причем сначала в основном – технологии, реализующие накопленный веками опыт практической деятельности, а уже потом – наука, роль которой возрастала и к нашему времени превратилась в главную действующую силу.

Существуют различные объяснения, почему это произошло именно в то время (конец XVIII – начало XIX в.). Но главное, что случилось, – вдруг вышли на первые роли ученые и предприниматели, которым было «тесно» в обычных рамках. А они появились в результате буржуазных революций, реализовавших лозунг и принцип «свобода и достоинство». В лидеры вырвались Англия и Голландия, потом остальная Европа, Северная Америка, «подтянулась» и Россия с отставанием примерно на век. Китай и Индия, арабский мир с их традиционными верованиями остались далеко позади. В результате институциональных преобразований в последнюю четверть века Россия также оказалась в списке аутсайдеров без пока явных (в отличие от Индии и Китая) признаков будущего прогресса.

А нужен ли рост? Ресурсы для жизни на планете имеют вполне определенные и достаточно ограниченные пределы. Никакая из частей этой «жизни» не может расти бесконечно. В конечном счете необходимо найти какое-то новое равновесие, которое для человечества имело место до неолитической революции. И в этом равновесии рост (но не развитие) должен быть равным нулю. Это – так, но в глобальном масштабе. Локально рост должен иметь место для преодоления значительных различий в качестве жизни в разных странах и регионах мира (табл. 1).

Что было. На протяжении почти всего последнего полутысячелетия Россия по масштабам своей экономики была четвертой в мире: в Средние века – после Китая, Индии и Франции (отставание от лидеров, Китая и Индии, составляло 5–6 раз); в начале XX в., накануне Первой мировой войны – после США (отставание в 2 с небольшим раза), Китая и Германии. Расцвет СССР на рубеже 60–70-х гг. XX столетия (см. табл. 1 – 1973 г.) вывел Россию на 3-е место в мире (после США и Японии), но привел к увеличению отставания от лидера (США) почти до 4 раз. Затем в результате брежневского застоя и горбачевско-ельцинского развала Россия «вы-

Таблица 1

Россия в процентах к некоторым странам мира (по ППС) [1–3]*

Страна	ВВП в целом					ВВП на душу населения				
	1700 г.	1820 г.	1913 г.	1973 г.	2015 г.	1700 г.	1820 г.	1913 г.	1973 г.	2015 г.
США	–	301,0	44,9	27,0	20,0	–	54,8	28,1	43,1	43,9
Китай	19,6	16,5	96,3	128,8	18,3	101,8	114,8	269,6	858,3	172,5
Индия	17,7	33,8	113,8	192,7	44,9	90,0	129,3	221,1	844,2	401,6
Япония	105,2	182,1	324,1	76,7	75,5	107,2	103,0	107,3	63,0	65,7
Франция	76,4	98,2	160,8	139,3	135,1	62,0	56,0	42,6	54,9	61,7
Великобритания	151,4	104,1	103,5	141,1	133,1	48,9	40,9	30,2	59,9	59,3
Германия	120,9	143,3	97,9	100,9	93,0	68,3	65,1	40,8	60,1	51,8
Италия	111,0	167,6	243,4	163,6	164,2	55,6	61,7	68,0	67,6	68,2

* 1700, 1820, 1913 гг. [1, 2]; 1973 г. получен пересчетом данных по СССР, приведенных в [3–11], в российские данные (доля России в СССР принята 0,63 – по ВВП, 0,53 – по населению); 2015 г. – данные Всемирного банка [12].

падала» по масштабам своей экономики из десятки ведущих стран мира. Но после ускоренного роста в первой половине 2000-х гг. нового столетия временно вырвалась на 5-е место. Сейчас Россия занимает шестую позицию в мире с отставанием от стран-лидеров в те же самые 5–6 раз, что и пять веков назад.

Что касается эффективности экономики, измеренной душевым ВВП, Россия никогда не относилась к передовым, промышленно развитым странам. Тем не менее в Средние века отставание от западноевропейских стран-лидеров составляло всего 1,5–2 раза. В годы промышленной революции (см. табл. 1 – 1820 г.) разрыв вырос до 2–2,5 раз (к лидерам добавились США), к Первой мировой войне он еще подрос до 2,5–3 раза, (Россия запоздала с развитием капитализма почти на век). В годы советской власти к расцвету СССР наметилось некоторое сокращение отставания до 2–2,5 раз (к этому времени в число лидеров вошла еще и Япония). В последующие годы случались провалы и подъемы. И к настоящему времени Россия отстает от развитого мира по эффективности экономики в те же 2–2,5 раза, т.е. так же, как и два столетия назад.

И если делать вывод из этой объективной статистики, опять же языком цифр, Великой Октябрьской социалистической революции можно смело выставлять двойку за масштабы и тройку с натяжкой за эффективность экономики.

Что есть. Россия относится к странам, качество жизни населения которых должно быть существенно повышено в 2–3 раза (если «мерить» в душевом производстве ВВП). На это потребуется 20–30 лет с годовым темпом прироста не менее 6–7 % по сравнению с 2–3 % в среднем по миру.

Что будет. А что нам предлагают различные концепции и эскизы стратегий экономического развития, появившиеся в нашей стране во множестве в последнее время? Диапазон достаточно широк. Причем чем дальше от власти авторы «концепций и эскизов», тем выше предлагаемые темпы роста и радикальнее меры по их достижению.

«На нуле» находится позиция экономического блока правительства. Они придумали термин «новая реальность», которая заключается в том, что в ближайшие 2–3 десятилетия для России вполне нормальны темпы прироста 1–2 % (сейчас цифры чуть увеличили) в среднегодовом выражении. Их лозунг: «Стабильность, таргетирование инфляции» и «улучшение инвестиционного климата». Их не смущает тот факт, что очень стабильна и без всякой инфляции ситуация на кладбище, а их действия по улучшению инвестиционного климата его почему-то только ухудшают. По поводу инвестиционного климата могу напомнить, что экономический рост стал реальностью в планетарном масштабе под лозунгом «свобода и достоинство». А «они» только «закручивают гайки». Достаточно вспомнить «их» действия по «реформированию» науки и образования, одного из последних конкурентных преимуществ нашей страны. Официальная позиция имеет лишь одну цель: оправдание бездеятельности. «Стелют соломку».

На другом конце диапазона предложений находится концепция, высказанная К.А. Бабкиным, сопредседателем Московского экономического форума (МЭФ). Первоначально она была обозначена как «15×15»: 15 лет с годовым приростом ВВП 15 %. В процессе прошедшего пятого МЭФ эта позиция была смягчена: с годовым темпом прироста более 10 % должны развиваться некоторые отрасли российской экономики, прежде всего, инвестиционного комплекса (машиностроение и др.). Но каков первоначальный замах! Если бы такое произошло, масштаб российской экономики уже через 10 лет превысил бы США вместе с Китаем.

«По середине» интервала предложений есть несколько концепций, среди которых можно отметить две. Первая – Центра стратегического развития, возглавляемого А.П. Кудриным. Официально она пока не озвучена (в апреле этого года), но, по-видимому, максимально в ней предусматриваются темпы 2,5–3,5 %. Вторая – Института народнохозяйственного прогнозирования (ИНП) РАН, где предвидятся темпы до 4 %. Это – наиболее серьезная концепция, поскольку в ИНП не «языком болтают», а считают по большим прикладным математическим моделям российской экономики. Можно также вспомнить позиции «Столыпинского клуба», ВЦИОМа и т.д. Но они попадают в тот же интервал.

Мы (Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН) тоже умеем считать по большим математическим моделям российской экономики, которые, в отличие от ИНП РАН, учитывают пространственный аспект страны. В своих расчетах мы исходим из того (в моей интерпретации), что в ближайшие годы темпы, как уже говорилось, должны достичь 6–7 % годового прироста.

Что делать. Для того чтобы это стало возможным, необходимы институциональные преобразования. Прежде всего, реализующие принцип «свободы и достоинства», означающий, в частности прекращение «гонений» на науку и образование. Во-вторых, существенно меняющие налоговую политику – в направлении радикального усиления ее стимулирующей направленности.

Речь идет о налогах на добавленную стоимость и на прибыль. Первый из них вообще деструктивный, поскольку является по существу налогом на научно-технологический прогресс. Он угнетает виды деятельности, даю-

щие высокую долю добавленной стоимости, т.е. высокотехнологичные и наукоемкие, усиливая тем самым ресурсную направленность экономики.

А второй – это налог на экономический рост. Прибыль – категория экономического роста. Если деятельность дает прибыль, то она должна расширяться за счет ее инвестирования. Поэтому налог на прибыль, не используемую на инвестиции, должен быть многократно увеличен. А инвестиции как таковые должны быть освобождены от налога, более того, ставка налога на них должна быть отрицательной, особенно, если реализуются инвестиционные проекты, ориентированные на использование отечественного оборудования и отечественных технологических достижений. Кроме того, целесообразно, вероятно, вернуться к прогрессивной шкале налога на доходы физических лиц. Имеющиеся у нас различия этих доходов в сотни и тысячи раз неизбежно ставят вопрос о легитимности существования такой страны. В современном информационном обществе имеются технологии, позволяющие успешно администрировать взимание прогрессивного НДФЛ. Пусть за рост платят богатые.

К новому пространству. В-третьих, (продолжая тезис «необходимы институциональные преобразования») коренным образом меняющие сами принципы организации экономического пространства.

Небольшой исторический экскурс. Важный аспект процесса реиндустриализации – освоение территории. Технологический барьер рубежа XIX и XX вв. (освоение невозобновляемых источников энергии, двигатель внутреннего сгорания, электричество, транспортная и энергетическая инфраструктура) сумели преодолеть две страны: США и Германия. Но США имели территорию для экспансии, порождающей спрос на высокие технологии, а Германия – нет. В результате США стали мировым доминантом на целый век, а Германия инициировала две проигранные ею мировые войны.

Россия же, имея в конце XIX в. и высокий потенциал технологического прорыва, и огромную территорию для его реализации, погрязла в социальных преобразованиях (сталинская индустриализация сыграла свою позитивную роль, но методы ее достижения были совершенно неприемлемыми). Сибирь и Арктика до сих пор остаются для России стимулом и полем для реиндустриализации. Впрочем, многие территории Нечерноземья, северо-запада и юга европейской части страны также остро нуждаются в реальном освоении.

Российское экономическое пространство крайне неоднородно, фрагментировано, моноцентрично. Наши расчеты показывают, что если российские регионы избавить от «бремени взаимодействия» с Центральным федеральным округом (что вполне возможно в модельном компьютерном эксперименте), то их целевые показатели (всех без исключения) вырастут. Совершенно необходимо полностью перестроить механизмы, «стягивающие» в настоящее время финансовые ресурсы в Москву, перейти к политике реального федерализма с радикальным увеличением прав (в том числе финансовых) региональных и, особенно, муниципальных властей, «приземлить» деструктивную в целом деятельность российских транстерриториальных и мировых транснациональных корпораций. Весьма эффективен (лично моя точка зрения) был бы перенос многих столичных функций в центр России, в какой-нибудь новый город в треугольнике «Новосибирск–

Красноярск–Иркутск» (например). Крайне желательно было бы создание транспортно-логистических выходов центральных и восточных регионов страны к портам Черного, Азовского, Каспийского, Балтийского, Баренцева морей в обход Московского региона. Список предложений такого рода легко продолжить.

Далее анализируются результаты расчетов по «большой» прикладной модели России, включающей 8 федеральных округов (Крым мы пока еще не выделили) и 40 видов экономической деятельности. Расчеты проводились по методике «коалиционного анализа», в процессе которого «обсчитывались» все возможные коалиции макрорегионов страны.

Самым самодостаточным макрорегионом России является Северо-Западный федеральный округ. В состоянии автаркии («разорваны» все внешние связи) он сохраняет 85,4 % исходного уровня своего целевого показателя. Это даже больше, чем аналогичный российский показатель накануне распада СССР (64,6 %). По этому критерию неплохо выглядит Сибирский федеральный округ (54,2 %), гораздо хуже – Уральский округ (22,5 %). В остальных федеральных округах разрыв внешних связей обнуляет их целевой показатель – для такого результата достаточно отсутствия производства хотя бы по одному виду деятельности.

Самым злостным «паразитом» на «теле» России является Центральный федеральный округ. Его «вклады» в целевые показатели всех федеральных округов оказались отрицательными, причем «результатом» его «взаимодействия» с Северо-Западным округом является сокращение целевого показателя последнего почти на одну четверть. А общее сальдо взаимодействия для этого макрорегиона составило более трети общероссийского целевого показателя (табл. 2).

Таблица 2

**Эффекты фактических межрегиональных взаимодействий в России
(2030 г., % к конечному потреблению регионов)**

ФО России	ЦФО	СЗФО	ЮФО	СКФО	ПФО	УФО	СФО	ДФФО	Итого (Общий вклад)	Сальдо взаимо- действия
ЦФО	0,0	-24,2	-8,9	-8,5	-9,0	-11,5	-10,7	-0,7	-74	-34,7
СЗФО	9,2	85,4	12,1	21,6	25,3	23,6	12,5	16,9	22,5	13,3
ЮФО	4,3	-8,1	0,0	2,8	4,6	16,0	6,2	8,7	4,2	-2,6
СКФО	-1,0	-4,2	-2,9	0,0	-1,9	-3,6	1,8	0,9	-1,5	-4,7
ПФО	7,0	8,0	7,4	6,6	0,0	-0,4	-0,7	20,4	5,1	-6,5
УФО	16,2	17,9	30,5	16,6	11,3	22,5	11,2	15,3	16,8	10,0
СФО	19,3	9,1	22,9	24,2	13,2	13,4	54,2	16,8	20,9	11,8
ДФФО	22,2	6,3	18,2	16,2	27,2	10,4	9,7	0,0	17,2	13,3
Внутренний эффект (территориальная структура)	77,3 (27,3)	90,1 (9,2)	79,3 (6,8)	79,5 (3,2)	70,7 (11,6)	70,3 (6,8)	84,0 (9,1)	78,3 (3,9)	77,8 (77,8)	
Внешние связи	22,7	9,9	20,7	20,5	29,3	29,7	16,0	21,7	22,2	
Итого (территориальная структура)	100,0 (35,3)	100,0 (10,2)	100,0 (8,5)	100,0 (4,0)	100,0 (16,4)	100,0 (9,6)	100,0 (10,8)	100,0 (5,0)	100,0	

Характеризуя сальдо взаимодействия Украины перед распадом СССР, мы использовали термин «до неприличия» – большое отрицательное, но оно было около -10% . Что говорить в этом случае, мы не знаем. При этом Центральный федеральный округ вместе с Москвой – это реальный российский центр – научно-образовательный, инновационно-технологический, культурный, транспортно-логистический, финансовый и т.д. Сложившаяся ситуация – следствие непропорционально и несправедливо больших доходов, получаемых, прежде всего, в Москве. Финансовые ресурсы искусственно стягиваются в федеральный центр со всей страны.

Отрицательно также сальдо взаимодействия для Приволжского, Северо-Кавказского и Южного федеральных округов – но в гораздо меньших масштабах.

«Рабочими лошадками» в системе российских макрорегионов выступают Северо-Западный, Уральский, Сибирский и Дальневосточный федеральные округа.

Причем самым большим (относительно) сальдо взаимодействия обладает самый маленький экономически (после Северо-Кавказского) федеральный округ – Дальневосточный: $13,3\%$ общероссийского целевого показателя. Такое же по величине сальдо взаимодействия у гораздо более мощного в экономическом отношении федерального округа – Северо-Западного. Сибирский и Уральский федеральные округа характеризуются тоже значимыми (с плюсом) сальдо взаимодействия, но чуть меньшего размера.

Экономическое пространство современной России заметно более однородно, чем СССР накануне распада. Скорее всего, это было одной из причин, произошедших на рубеже 80-х и 90-х гг. прошлого столетия событий в нашей бывшей стране. Но уровень неоднородности существующего российского пространства все-таки еще слишком высок. Речь даже не идет о запредельном уровне дифференциации региональных экономических, социальных, демографических, экологических показателей – этот аспект в нашем анализе не рассматривался. Хотя этот факт тоже весьма неприятен и чреват негативными последствиями для российской государственности.

В данном случае индикатором высокого уровня неоднородности экономического пространства является слишком большая дифференциация макрорегионов по относительным величинам сальдо взаимодействия (последний столбец таблицы эффектов взаимодействия).

Проведенный анализ показал наличие «недоброкачественной опухоли» в российском организме – центрально-федеральной агломерации.

Вообще говоря, наличие в пространственной системе регионов-доноров и регионов-реципиентов нормально. Такими «штатными» реципиентами в нашем случае выступают Северо-Кавказский, Южный федеральные округа и с некоторыми оговорками Приволжский округ. Но существование в системе регионов, образно говоря, «паука», для которого пространство страны – «охотничье угодье», нормальным считать вряд ли следует.

Следующий вывод заключается в том, что российская экономика – ресурсозависима. Этот вывод отнюдь не нов, сравнительно новые аргументы в его пользу: лидирующие позиции (по величине сальдо взаимодействия) в пространственной структуре экономики занимают ресурсные регионы – Северо-запад, Урал, Сибирь и Дальний Восток.

И еще одно заключение: российская экономика, по-видимому, все в большей степени встраивается в мировую. Как показали проведенные расчеты, самыми результативными в региональной структуре России оказались два макрорегиона, которые обеспечивают выход стране в мировое пространство – Северо-Западный и Дальневосточный федеральные округа.

Литература

1. *Кудров В.М.* Экономика России в Европе и мире: прошлое, настоящее и будущее // *Общественные науки и современность*. 2011. № 5. С. 21–33.
2. *Кудров В.* Производительность труда в промышленности России, США, Германии, Франции и Великобритании // *Вопросы экономики*. 1999. № 8.
3. Между прошлым и будущим: Россия в трансатлантическом контексте: коллект. монография / под ред. В.В. Журкина. М., 2001.
4. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С. Королева. М., 2003. 604 с.
5. *Пайнс Р.* Россия при старом режиме. М., 1993.
6. Россия в цифрах. 2010: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2010. 558 с.
7. Россия и страны мира. 2004: Стат. сб. / Росстат. М., 2004. 361 с.
8. Россия и страны мира. 2010: Стат. сб. / Росстат. М., 2010. 372 с.
9. *Ясин Е., Снеговая М.* Тектонические сдвиги в мировой экономике. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2009. 138 с.
10. *Maddison A.* The World Economy: a Millennial Perspective, OECD. Paris, 2001. 384 p.
11. The Anatomy of Russian Defense Conversion. Walnut Creek, CA: VEGA Press 2001. P. 670.
12. www.worldbank.org/

Bibliography

1. *Kudrov V.M.* Jekonomika Rossii v Evrope i mire: proshloe, nastojashhee i budushhee // *Obshhestvennyye nauki i sovremennost'*. 2011. № 5. P. 21–33.
2. *Kudrov V.* Proizvoditel'nost' truda v promyshlennosti Rossii, SShA, Germanii, Francii i Velikobritanii // *Voprosy jekonomiki*. 1999. № 8.
3. *Mezhdu proshlym i budushhim: Rossija v transatlanticheskom kontekste: kollekt. monografija / pod red. V.V. Zhurkina.* M., 2001.
4. *Mirovaja jekonomika. Global'nye tendencii za 100 let / pod red. I.S. Koroleva.* M., 2003. 604 p.
5. *Pajps R.* Rossija pri starom rezhime. M., 1993.
6. *Rossija v cifrah. 2010: Krat. stat. sb. / Rosstat.* M., 2010. 558 p.
7. *Rossija i strany mira. 2004: Stat. sb. / Rosstat.* M., 2004. 361 p.
8. *Rossija i strany mira. 2010: Stat. sb. / Rosstat.* M., 2010. 372 p.
9. *Jasin E., Snegovaja M.* Tektonicheskie sdvigi v mirovoj jekonomike. M.: Izdatel'skij dom GU-VShJe, 2009. 138 p.
10. *Maddison A.* The World Economy: a Millennial Perspective, OECD. Paris, 2001. 384 p.
11. The Anatomy of Russian Defense Conversion. Walnut Creek, CA: VEGA Press 2001. P. 670.
12. www.worldbank.org/

УДК 338.43

**ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ:
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИЗМЕРЕНИЯ****Г.В. Тимофеева**

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
E-mail: gv.timofeeva@migsu.ru

Р.И. Акмаева, А.А. Айтпаева

Астраханский государственный университет
E-mail: gv.timofeeva@migsu.ru

Основная цель статьи сводилась к разработке методики определения уровня продовольственной безопасности региона, учитывающей качественные характеристики продуктов питания конкретной территории. В статье представлены критерии оценки продовольственной безопасности, которая должна рассматриваться на трех уровнях: мировом, государственном и региональном. Обоснована необходимость согласования понятий «продовольственная безопасность» и «здоровое питание», определяющего инновационность подхода к оценке продовольственной безопасности. Аргументирована возможность повышения уровня продовольственной безопасности, благоприятно влияющая на продолжительность жизни и здоровье населения и обусловленная потреблением жителями конкретной территории местных продуктов питания, химическая структура которых в наибольшей степени соответствует ферментным системам организма человека. Предложенная методика оценки уровня продовольственной безопасности апробирована на примере Волгоградской области и может найти применение в других регионах России.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, здоровье населения, концепция сбалансированного питания, методика оценки продовольственной безопасности, качество продовольствия.

**THE REGION FOOD SECURITY:
INNOVATIVE APPROACHES TO ASSESSING****G.V. Timofeyeva**

Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration
E-mail: gv.timofeeva@migsu.ru

R.I. Akmaeva, A.A. Aitpayeva

Astrakhan State University
E-mail: gv.timofeeva@migsu.ru

The main goal of the article was to develop an innovative method for determining the level of food security in the region, taking into account the qualitative characteristics of food products in a particular area. The article considers the criteria for assessing food security, which should be considered at three levels: world, state and regional. The necessity of harmonizing the concepts of «food security» and «healthy nutrition», which determines the innovativeness of the approach to assessing food security, is grounded. The opportunity that favorably affects the life expectancy and health of the population, conditioned by the

consumption by local residents of a particular area of local food products, whose chemical structure corresponds most closely to the enzyme systems of the human body, is argued. The proposed methodology for assessing the level of food security is tested on the example of the Volgograd region and can find application in other regions of Russia.

Keywords: food security, population health, balanced nutrition concept, food safety assessment methodology, food quality.

Как показывают исследования, проблема обеспечения продовольственной безопасности продолжает сохранять свою высокую актуальность как на мировом, так и государственном уровнях. Для современного человека в сутки требуется около 800 г пищи и 2000 г воды. Суточный рацион населения нашей планеты (7 млрд человек) составляет 5,6 млн т пищи. Большая часть человечества испытывала и продолжает испытывать дефицит в некоторых продуктах питания. Особенно остро стоит проблема недостаточного потребления населением продуктов, богатых полноценными белками и витаминами. К сожалению, на планетарном уровне пока не созданы экономические и политические механизмы обеспечения мировой продовольственной безопасности. Вместе с тем для обеспечения продовольственной безопасности на уровне отдельно взятого государства необходимо разрабатывать продовольственную политику, меры которой соответствуют критериям адекватности и стабильности. Адекватность предполагает, что общий объем поступления продуктов питания должен покрывать общий объем потребности в пище в количественном (энергонасыщенность и др.) и качественном (наличие всех необходимых питательных веществ) измерении. Стабильность в снабжении продовольствием определяется устойчивостью производства продуктов питания и окружающей социально-экономической среды, обеспечивающей доступ людей к пище.

Вопросы обеспечения региональной продовольственной безопасности рассматриваются в отечественных исследованиях в общем контексте проблем и критериев национальной продовольственной безопасности как возможности продовольственного самообеспечения регионов страны [1, 11, 13, 16], в отличие от международной практики, где под продовольственной безопасностью понимается, прежде всего, экономическая и физическая доступность продовольствия для всех потребителей [15].

Предлагаемый подход опирается на сложившиеся концепции региональной продовольственной безопасности, но его основной идеей является согласование понятий «продовольственная безопасность» и «сбалансированное здоровое питание», обеспечивающее увеличение продолжительности активной жизни населения. Одной из наиболее общих закономерностей, определяющих процессы ассимиляции пищи на всех этапах эволюционного развития, является правило стереохимического соответствия ферментных систем организма химическим структурам пищи. В связи с этим жителям конкретной местности желательно потреблять продукты питания, произведенные на своей территории. Следует отметить, что по правилу стереохимического соответствия в рационах жителей регионов основную долю должны занимать высококачественные продукты питания отечественного и регионального производства.

Обоснованием данного подхода являются исследования ряда ученых. Так, А.И. Пальцев отмечает, что при правильном питании нормально растут и развиваются дети, укрепляется здоровье людей среднего и пожилого возраста, продлевается жизнь пожилых и старых [5, с. 5]. А.Ф. Доронин, Б.А. Шендеров под здоровым питанием предлагают понимать употребление в пищу таких пищевых субстанций, которые в максимальной степени удовлетворяют потребности человека в энергетических, пластических и регуляторных соединениях, что позволяет поддерживать на должном уровне здоровье и предотвращать возможность возникновения каких-либо острых и хронических заболеваний [3, с. 12].

По мнению В.А. Тутельяна, внедрение в регионах системы мониторинга конкретных показателей питания и здоровья должно стать одним из главных направлений региональной политики в области здорового питания [12, с. 6]. Полученная на основании мониторинга информация может лечь в основу разработки средне- и долгосрочной региональной политики здорового питания населения.

Природный дефицит белка, витаминов и отдельных макро- и микроэлементов в продуктах питания в последние годы приобрел системный характер. В.И. Покровский, Г.А. Романенко, В.А. Княжев [9], В.М. Поздняковский [6] подчеркивают необходимость организации в регионах сертифицированных по международным стандартам лабораторий и проведение лабораторных анализов по определению фактического содержания в употребляемых продуктах всего комплекса питательных веществ, и на основании этих данных проводить коррекцию рационов питания детей, подростков, молодежи, мужчин и женщин трудоспособного возраста, пенсионеров.

Согласно концепции сбалансированного питания, разработанной академиком А.А. Покровским [7, 8], в таком питании пропорции пищевых веществ соответствуют ферментным наборам организма, отражают сумму обменных реакций и химические превращения веществ.

На фактическую продолжительность активной, плодотворной жизни россиян, в том числе и жителей регионов, важнейшее влияние оказывают качество и экологическая безопасность потребляемой питьевой воды, чистота окружающего атмосферного воздуха, состояние здоровья населения, экологическая обстановка, профилактика заболеваний, среднедушевой денежный доход, определяющий экономическую доступность продовольствия, обеспеченность жильем и работой (табл. 1).

Исследования показывают, что не всегда факторы материального порядка играют приоритетную роль в увеличении рождаемости и сокращении смертности. На демографические проблемы в регионе оказывают комплементарное влияние множество факторов как материального, так и духовного порядка, что может быть формализовано как

$$Д = F(Н, М),$$

где Д – демография, Н – духовные факторы, М – материальные факторы.

Считаем, что для стабилизации демографической ситуации в регионах среди множества факторов приоритетное положение должен занять уровень духовно-нравственного развития индивида. Второе место, на наш

Таблица 1

Факторы, влияющие на здоровую, активную, продолжительную жизнь населения

Демография	
Духовная составляющая	Материальная составляющая
1. Формирование позитивного мировоззрения в социуме	1. Полное удовлетворение потребности населения в здоровом питании (продовольственная безопасность)
2. Уровень духовно-нравственного сознания индивида и его ответственность за свою жизнь	2. Обеспеченность работой, раскрывающей творческий потенциал
3. Уровень культуры и образования	3. Обеспеченность комфортным жильем, одеждой и др.
4. Уровень привития здорового образа жизни	4. Доступность необходимых материальных благ
Здоровая, активная, продолжительная жизнь населения	

взгляд, следует отнести фактическому рациону питания, его сбалансированности по основным питательным веществам, экогенетической безопасности и биологической полноценности потребляемой населением пищи.

Анализ уровня продовольственной безопасности и связанного с ней здоровья населения рассмотрим на примере Волгоградской области. В современных условиях регион достиг состояния самообеспеченности по овощам, картофелю, зерну, яйцу пищевому, плодам и ягодам. Вместе с тем до сих пор складывается критическая ситуация с обеспечением потребностей жителей региона биологически полноценными, экогенетически безопасными, натуральными молоком и мясом, в том числе постной говядиной, сахаром (табл. 2).

Таблица 2

Производство основных видов продовольствия в Волгоградской области в 2015 г.

Вид продовольствия	Численность населения в 2015 г., тыс. чел.	Рациональная норма потребления, кг на душу населения в год	Объем производства в 2015 г., тыс. т	Дефицит/профицит производства, %
	2546			
Зерно		110	2920,9	Превышение в 10 раз
Яйцо		291	761,2	3
Мясо		75	146,9	-26
Молоко		390	511,3	-49
Картофель		117	428,3	Превышение в 1,4 раза
Овощи		139	899,1	Превышение в 2,54 раза
Плоды		71	184,4	2

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016. // http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf

К сожалению, в современных условиях демографическая ситуация в разрезе муниципальных образований, районов и всей Волгоградской области остается сложной, что напрямую связано с высокой смертностью населения, которая обусловлена целым рядом факторов, среди которых:

- дефицит продуктов питания, иногда излишек некоторых продуктов в рационах волгоградцев;
- несбалансированность рационов по всем необходимым питательным веществам;
- загрязнение питьевой воды и окружающей среды;
- всевозможные болезни населения и стрессовые ситуации;
- отсутствие комфортного жилья;
- трудности с устройством на желаемую работу;
- несчастные случаи и др.

А.М. Шелехов и другие ученые отмечают, что в России без возрождения ее духовного потенциала невозможно реализовать путь устойчивого развития [4]. Необходимо связать концепцию устойчивого развития с формированием духовных и нравственных ценностей, ориентирующих на выживание всего человечества, но при соблюдении национальных интересов России. Здоровое, сбалансированное питание относится к материальным факторам или факторам второго порядка и напрямую зависит от эффективной работы продовольственного комплекса страны и ее регионов. Перспективная модель системы продовольственной безопасности предполагает обеспечение максимально возможной в конкретных условиях средней продолжительности здоровой, активной и счастливой жизни населения.

Для проведения интегральной оценки системы продовольственной безопасности региона предлагаем использовать следующую систему показателей, формирующих интегральную оценку продовольственной безопасности региона:

$$I_{\text{обр}} = K_{\text{пск}} + K_{\text{мпр}} + \mathcal{E}_d + \Phi_d,$$

где $I_{\text{обр}}$ – интегральная оценка системы продовольственной безопасности региона; $K_{\text{пск}}$ – коэффициент продовольственной самообеспеченности, учитывающий качество продовольствия; $K_{\text{мпр}}$ – доля продовольствия, полученного от растений и животных внутриобластной селекции в общем объеме потребления; \mathcal{E}_d – экономическая доступность продовольствия, Φ_d – физическая доступность продовольствия абсолютному большинству населения региона (табл. 3).

При проведении интегрированной оценки системы продовольственной безопасности региона предполагается расчет наиболее значимых показателей по каждому из 10 основных видов продовольствия, затем суммирование по всем позициям и определение итогового балла. Каждый из четырех показателей максимально оценивается в 2,5 балла. Суммирование четырех показателей в итоге максимально может дать 10 баллов. Суммирование итоговых баллов по каждому виду продовольствия максимально может составить 100 баллов и означать 100%-ю продовольственную самообеспеченность.

Предлагается следующая шкала для интегрированной оценки системы продовольственной безопасности региона: 100 баллов – оптимальный

Таблица 3

Интегрированная оценка системы продовольственной безопасности региона

Вид продовольствия	$K_{пск}$	$K_{мир}$	Ξ_d	Φ_d	$I_{обр}$
Хлеб	2,5	2,5	2,5	2,5	10
Мясо	1,8	0,6	1,2	1,2	4,8
Молоко	1,3	0,54	1,3	1,3	4,44
Яйцо	2,5	2,5	2,5	2,5	10
Рыба	2	2	2,5	2,5	9
Овощи	2,5	0,4	2,5	2,5	7,9
Картофель	2,5	0,35	2,5	2,5	7,85
Плоды и ягоды	2,5	2,5	1,5	1,5	8
Масло растительное	2,5	1	2	2	7,5
Сахар	–	–	2	2	4
Итого					72,49 балла

уровень региональной продовольственной безопасности, 90–99 баллов – высокий, 80–89 баллов – выше среднего, 70–79 баллов – средний, 60–69 баллов – ниже среднего, 40–59 баллов – низкий, 0–39 баллов – неудовлетворительный.

Расчеты показали, что в Волгоградской области уровень продовольственной безопасности можно оценить в 72,49 балла (средний). Это означает, что региональный АПК в целом обеспечивает потребности населения региона в базовых видах продовольствия, за исключением мяса, молока и сахара. Из десяти возможных баллов по каждому виду продовольствия 10 баллов по хлебу и яйцу пищевому, 9 баллов по рыбе, 8 баллов по плодам и ягодам, около 8 баллов по маслу растительному, овощам и картофелю. Наихудшие результаты по мясу и молоку, которые в регионе производятся в недостаточном количестве, а также по сахару, который в Волгоградской области не производится.

Таким образом, инновационность предлагаемого подхода к оценке продовольственной безопасности основана на необходимости согласования понятий «продовольственная безопасность» и «здоровое питание» и аргументации возможности повышения уровня продовольственной безопасности путем создания условий для потребления жителями конкретной территории местных продуктов питания, химическая структура которых в наибольшей степени соответствует ферментным системам организма человека. Предложенная методика оценки уровня продовольственной безопасности региона позволяет выявить основные направления решения продовольственной проблемы. Ее апробация для Волгоградской области показала, что таковыми являются: развитие кормопроизводства и связанных с ним молочного и мясного скотоводства. Реализация данных мероприятий позволит обеспечить продовольственную безопасность и сбалансированное здоровое питание, когда в рационах жителей региона основную долю будут занимать высококачественные продукты питания местного производства.

Литература

1. *Алтухов А.И.* Продовольственная безопасность России в условиях зарубежных санкций // АПК: экономика, управление. 2014. № 12. С. 19–29.
2. *Волгарев М.Н., Тутельян В.А., Княжев В.А., Рогов И.А.* Концепция здорового питания // Вестник РАМН. 1999. № 9. С. 17–19.
3. *Доронин А.Ф., Шендеров Б.А.* Функциональное питание. М., 2002. 294 с.
4. Основные положения стратегии устойчивого развития России / под ред. А.М. Шелехова. М., 2002. 161 с.
5. *Пальцев А.И.* О питании и здоровье. Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2004. 176 с.
6. *Поздняковский В.М.* Гигиенические основы питания, безопасность и экспертиза продовольственных товаров / 2-е изд., испр. и доп. Новосибирск, 1999. 448 с.
7. *Покровский А.А.* Беседы о питании. М.: Экономика, 1968. 353 с.
8. *Покровский А.А.* Метаболические аспекты фармакологии и токсикологии пищи. М.: Мед, 1979. 251 с.
9. *Покровский В.И., Романенко Г.А., Княжев В.А. и др.* Политика здорового питания: федеральный и региональный уровни. Новосибирск, 2002. 342 с.
10. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010 г. № 593н «Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания».
11. *Тимофеева Г.В., Антамошкина Е.Н., Иванов О.В., Гуржиев В.А.* Продовольственная безопасность в системе экономической безопасности региона // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 1 (59). № 11. С. 26–32.
12. *Тутельян В.А., Княжев В.А.* Реализация Концепции государственной политики здорового питания населения России: научное обеспечение // Вопросы питания. 2000. № 3. С. 4–7.
13. *Timofeeva G., Antamoshkina E.* Food Security as a Criterion for Defining Optimum Modern Agricultural Police Under Conditions of Import Substitution // Государственная служба. 2016. № 6 (104). С. 58–61.
14. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf.
15. Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности. Всемирный продовольственный саммит. Рим, 1996. URL: <http://www.iimsam.org/image/RUSSIAN2008.pdf>.
16. *Ушачев И.Г., Серков А.Ф.* Состояние и проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны. [Электронный ресурс] // Материалы ВНИЭСХ, 2009. URL: <http://www.vniiesh.ru/publications/Stat/4949.html>
17. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_138547/

Bibliography

1. *Altuhov A.I.* Prodovol'stvennaja bezopasnost' Rossii v usloviyah zarubezhnyh sankcij // APK: jekonomika, upravlenie. 2014. № 12. P. 19–29.
2. *Volgarev M.N., Tutel'jan V.A., Knjazhev V.A., Rogov I.A.* Konceptija zdorovogo pitaniya // Vestnik RAMN. 1999. № 9. P. 17–19.
3. *Doronin A.F., Shenderov B.A.* Funkcional'noe pitanie. M., 2002. 294 p.
4. Osnovnye polozhenija strategii ustojchivogo razvitija Rossii / pod red. A.M. Shelehova. M., 2002. 161 p.
5. *Pal'cev A.I.* O pitanii i zdorov'e. Novosibirsk: Sibirskoe universitetskoe izdatel'stvo, 2004. 176 p.

6. *Pozdnjakovskij V.M.* Gigienicheskie osnovy pitaniya, bezopasnost' i jekspertiza prodovol'stvennyh tovarov / 2-e izd., ispr. i dop. Novosibirsk, 1999. 448 p.
7. *Pokrovskij A.A.* Besedy o pitanii. M.: Jekonomika, 1968. 353 p.
8. *Pokrovskij A.A.* Metabolicheskie aspekty farmakologii i toksikologii pishhi. M.: Med, 1979. 251 p.
9. *Pokrovskij V.I., Romanenko G.A., Knjazhev V.A. i dr.* Politika zdorovogo pitaniya: federal'nyj i regional'nyj urovni. Novosibirsk, 2002. 342 p.
10. Prikaz Ministerstva zdavoohranenija i social'nogo razvitija RF ot 2 avgusta 2010 g. № 593n «Ob utverzhdenii Rekomendacij po racional'nym normam potreblenija pishhevyh produktov, otvechajushhim sovremennym trebovanijam zdorovogo pitaniya».
11. *Timofeeva G.V., Antamoshkina E.N., Ivanov O.V., Gurzhiev V.A.* Prodovol'stvennaja bezopasnost' v sisteme jekonomicheskoj bezopasnosti regiona // Jekonomika i upravlenie: problemy, reshenija. 2016. T. 1 (59). № 11. P. 26–32.
12. *Tutel'jan V.A., Knjazhev V.A.* Realizacija Konceptii gosudarstvennoj politiki zdorovogo pitaniya naselenija Rossii: nauchnoe obespechenie // Voprosy pitaniya. 2000. № 3. P. 4–7.
13. *Timofeeva G., Antamoshkina E.* Food Security as a Criterion for Defining Optimum Modern Agricultural Police Under Conditions of Import Substitution // Gosudarstvennaja sluzhba. 2016. № 6 (104). P. 58–61.
14. Regiony Rossii. Social'no-jekonomicheskie pokazateli. 2016: Stat. sb. / Rosstat. M., 2016. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf.
15. Rimskaja deklaracija o vseмирnoj prodovol'stvennoj bezopasnosti. Vseмирnyj prodovol'stvennyj sammit. Rim, 1996. URL: <http://www.iimsam.org/image/RUSSIAN2008.pdf>.
16. *Ushachev I.G., Serkov A.F.* Sostojanie i problemy obespechenija prodovol'stvennoj bezopasnosti strany. [Jelektronnyj resurs] // Materialy VNIJeSH, 2009. URL: <http://www.vniesh.ru/publications/Stat/4949.html>
17. Federal'nyj zakon ot 3 dekabnja 2012 g. № 227-FZ «O potrebitel'skoj korzine v celom po Rossijskoj Federacii». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_138547/

УДК 334

УНИВЕРСИТЕТЫ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

М.В. Лычагин

Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН
E-mail: lychagin@nsu.ru

В статье приводятся результаты инновационного библиометрического анализа электронной библиографии EconLit за период 1980–2017 гг. Выяснено, что в начале XXI в. произошел резкий рост числа публикаций, посвященных взаимосвязи университетов и предпринимательства. Среди быстро растущих направлений: «Образование и исследовательские институты», «Цели и поведение фирмы», «Исследования и разработки», «Пространственный анализ». Вместе с тем по состоянию на конец 2015 г. 90 % возможных пересечений микрообластей из предметной классификации JEL охвачено не было. Проведенный анализ позволил выявить ряд перспективных направлений исследований в области взаимодействия образования (прежде всего, высшего) и важных сторон предпринимательства. В работе указаны некоторые полезные научные работы-триггеры, которые доступны отечественным специалистам.

Ключевые слова: университет, предпринимательство, инновационный библиометрический анализ, EconLit, новые исследования.

UNIVERSITIES AND ENTREPRENEURSHIP IN THE WORLD ECONOMIC LITERATURE

M.V. Lychagin

Novosibirsk National Research State University,
Institute of Economics and Industrial Engineering
of the Siberian Branch of the RAS
E-mail: lychagin@nsu.ru

Innovative bibliometric analysis based on the electronic bibliography EconLit for 1980–2017 is discussed in article. Author shows that at the beginning of the XXI century there was a sharp increase in the number of publications on the relationship between universities and entrepreneurship. Among the rapidly growing areas are «education and research institutes», «firm objectives and behavior», «research and development», «spatial analysis». At the same time, at the end of 2015, 90 % of the possible intersections of micro categories in the JEL subject classification were not covered. The analysis made it possible to identify a number of promising areas of research in the field of interaction between education (primarily the higher education) and important aspects of entrepreneurship. The report lists some useful scientific work-triggers that are available to Russian specialists.

Keywords: university, entrepreneurship, innovative bibliometric analysis, EconLit, new research.

В настоящей работе представлены новые результаты в рамках концепции системно-инновационного библиометрического анализа и картографирования экономической литературы [1]. Как и в предыдущих исследованиях [2, 3] используется онлайн-вариант электронной библиографии EconLit, исключительное авторское право на содержание записей которой принадлежит Американской экономической ассоциации (АЕА). Поскольку наша работа является производной от данных EconLit, полученные результаты публикуются благодаря любезным разрешениям АЕА от 09.11.2013 и 28.03.2016.

Поиск в EconLit производился 22.07.2017 по отдельным словам и их словосочетаниям в названиях публикаций. Были найдены следующие частоты: university (университет) – 4588, entrepreneur (предприниматель) – 2258, entrepreneurial (предпринимательский) – 2740, entrepreneurship (предпринимательство) – 5203.

Словосочетания со словом university: entrepreneur – 17, впервые в 1982 г. в работе [10]; entrepreneurship – 123, впервые в 1987 г. в [5]; entrepreneurial – 116, впервые в 1988 г. в [13].

Данные таблицы показывают, что с 1996 г. в мировой экономической литературе, отраженной в EconLit, быстро растет число публикаций, которые в названии содержат термин «университет» и одно из слов, характеризующих предпринимательство (entrepreneur, entrepreneurship, entrepreneurial). Начинается «цифровой бум». По семи периодам времени с индексом J приведены следующие показатели:

$NP(J)$ – число публикаций, учтенных в EconLit за период J ($J = 1, 2, \dots, 7$);

$ND(J)$ – число публикаций за период J , которые имели в названии одновременно термин «university» и не менее одного из рассматриваемых трех предпринимательских терминов;

$DND(J) = ND(J) \cdot 1000/NP(J)$ – удельный вес работ вида $ND(J)$ с в промилле (‰) к общему числу работ;

$NL(J)$ – число возникших новых пересечений между кодами микрокатегорий предметной классификации JEL для рассматриваемых публикаций в период J (исходя из 842 микрообластей на конец 2015 г.);

$NLS(J)$ – число возникших новых пересечений для публикаций рассматриваемого вида нарастающим итогом.

**Библиометрические показатели публикаций в EconLit в 1886–2017 гг.,
которые содержали в названии термин «university»
и один из предпринимательских терминов**

J	Начало	Конец	$NP(J)$	$ND(J)$	$DND(J)$	$NL(J)$	$NLS(J)$
1	1886 г.	1990 г.	308382	5	0,0016	0	
2	1991 г.	1995 г.	147438	2	0,0014	5	
3	1996 г.	2000 г.	196248	4	0,0020	4	9
4	2001 г.	2005 г.	232793	26	0,0112	27	36
5	2006 г.	2010 г.	290865	67	0,0230	21	57
6	2011 г.	2015 г.	326848	108	0,0330	29	86
7	2016 г.	2017 г.	56146	25	0,0445	8	94
Итого	1886 г.	2017 г.	1558720	237	0,0152	94	

Используемая в настоящее время предметная классификация JEL была введена в действие в 1991 г. В 1993 г. была опубликована работа с примечательным названием «Политическая экономия в атмосфере академического предпринимательства: университет Чикаго» [7], в которой впервые были задействованы четыре предметные микрокатегории нового варианта предметной классификации JEL: A12 Отношение экономики к другим дисциплинам, A20 Экономическое образование и обучение экономике (общее), B19 История экономической мысли до 1925 г. (прочее), N31 Экономическая история: труд и потребители, демография, образование, здоровье, благосостояние, доход, богатство, религия и филантропия: США, Канада: после 1913 г. Но только категория A20 добавила 4 работы рассматриваемого вида до 2016 г.

Следующая публикация в области университетов и предпринимательства появилась только в 1995 г. [4]. Она имела код M13 Начало деятельности фирмы, стартапы, предпринимательство. Но позднее «предпринимательство» перешло во вновь созданную категорию L26 Предпринимательство. Но за 1995–2015 гг. с M13 была опубликована 81 работа, а за 2004–2015 гг. с L26 – 167 работ.

С 2003 г. начали интенсивно появляться публикации на пересечении с микрокатегорией I23 Высшее образование; исследовательские институты (162 работы за 2003–2015 гг.).

В начале XXI в. вопросы образования и предпринимательства стали активно обсуждаться в рамках микрокатегорий, входящих в мезокатегорию O3 Технологические изменения; исследования и развитие; права на интеллектуальную собственность (в круглых скобках – число работ): O31 Инновации и изобретения: процессы и стимулы (15); O32 Управление технологическими инновациями; НИР и ОКР (33); O33 Технологические изменения: выборы и следствия; процессы распространения (37); O34 Интеллектуальная собственность и интеллектуальный капитал (18); O38 Государственная политика в области O3 (16).

Видным представителем регионального направления с 2002 г. является микрокатегория R32 Другое пространственное производство и анализ ценообразования (20). Также следует отметить участие микрокатегории R11 Региональная экономическая активность: рост, развитие, проблемы окружающей среды и изменения (7).

Всего на конец 2015 г. оказалось задействовано 86 микрокатегорий из 842 возможных. Таким образом почти 90 % предметных микрокатегорий ждут исследователей, которые «подключат» их к решению проблем взаимодействия образования (прежде всего высшего) и предпринимательства. Причем речь идет не об отдельных микро- и мезокатегориях, а об огромных пространствах общих категорий классификации JEL. В первую очередь это макрокатегория С Математические и количественные методы. Затем E Макроэкономика и монетарная экономика, H Экономика общественно-го сектора, K Право и экономика.

Единичные исследования наблюдаются пока на пересечениях с микро-областями таких макрокатегорий, как F Международная экономика, G Финансовая экономика, N Экономическая история, P Экономические системы.

Большим достоинством EconLit является то, что, в отличие от систем Web of Science и Scopus, она не ограничивается статьями в научных журналах и материалах конференций, а охватывает также книги, книжные рецензии, статьи в сборниках научных трудов и вид изданий Working Papers или Discussion Papers, который ранее в нашей стране назывался «препринты». Важно, что все эти Working Papers в большинстве случаев могут быть свободно скачаны в электронной форме с сайтов университетов и других издателей. Нередко интересное исследование, с которым сначала знакомишься в виде препринта, потом становится с некоторыми изменениями статьей в научном журнале. И эта статья уже не всегда находится в открытом доступе, и для ознакомления с ее содержанием требуется заплатить 25 или более долларов или другой валюты. Поэтому для завершенности настоящего доклада по рассматриваемой теме предлагаются публикации [6, 8, 9, 11, 12, 14–17], с которыми может ознакомиться каждый желающий.

Литература

1. *Лычагин М.В., Мкртчян Г.М., Суслов В.И.* Концепция системно-инновационного библиометрического анализа и картографирования экономической литературы // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2014. Т. 14. Вып. 2. С. 127–141.
2. *Лычагин М.В., Мкртчян Г.М., Лычагин А.М., Попов И.Ю.* Новое в исследовании инноваций в 2006–2013 годах: библиометрический анализ на основе EconLit // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2014. Т. 14. Вып. 3. С. 150–162.
3. *Лычагин М.В., Лычагин А.М., Таратута В.П.* Цифровой аспект в мировой экономической литературе // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика: тр. науч.-практ. конф. с междунар. участием. 17–22 мая 2017 г. / под ред. А.В. Бабкина; М-во обр. и науки РФ, ЦЭМИ РАН, С.-Петерб. политех. ун-т и др. СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2017. С. 155–168. DOI: 10.18720/IEP/2017.3/22.
4. *Al-Harran Saad.* The New Role of the Muslim Business University Students in the Development of Entrepreneurship and Small and Medium Industries in Malaysia. *Islamic Economic Studies.* 1995. 3(1): 123–34.
5. *Allen David N., Barbara J. Bird.* Faculty Entrepreneurship in Research University Environments // *Frontiers of entrepreneurship research, 1987: Proceedings of the Seventh Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference*, ed. Neil C. Churchill, 617-30. Wellesley, Mass: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College.
6. *Audretsch David B., Ronnie Phillips.* Entrepreneurship, State Economic Development Policy, and the Entrepreneurial University. C.E.P.R. Discussion Papers, CEPR Discussion Papers: 6242. 2007.
7. *Barber William J.* Political Economy in an Atmosphere of Academic Entrepreneurship: The University of Chicago // *Economists and higher learning in the nineteenth century.*, ed. William J. Barber, 241-65. Second edition. With a new introduction by the editor. New Brunswick, N.J. and London: Transaction. 1993.
8. *Chukumba Celestine, Richard Jensen.* University Invention, Entrepreneurship, and Start-Ups. National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers: 11475. 2005.
9. *Damsgaard Erika Farnstrand, Marie C.* Thursby. University Entrepreneurship and Professor Privilege // National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers: 17980. 2012.
10. *Gasse Yvon.* Entrepreneurs and University Graduates: Expectations and Evaluations // *Frontiers of entrepreneurship research, 1982: Proceedings of the 1982 Babson College*

- Entrepreneurship Research Conference, ed. Karl H. Vesper, 568-78. Wellesley, Mass: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College. 1982.
11. *Jolly Robert W, Li Yu, Peter Orazem, Kevin Kimle*. Entrepreneurship and Higher Education: An Overview of the Iowa State University Alumni Survey. Iowa State University, Department of Economics, Staff General Research Papers. 2010.
 12. *Kimle Kevin, Li Yu, Peter Orazem, Robert W. Jolly*. Social Entrepreneurship: An Overview Of a Public University Alumni Survey. Iowa State University, Department of Economics, Staff General Research Papers. 2011.
 13. *Klatt Lawrence A*. A Study of Small Business/Entrepreneurial Education in Colleges and Universities // *Journal of Private Enterprise*. Association of Private Education, 103-08. Vol. 6, no. 1, Fall Waco, Tex.: Author.1988.
 14. *Premand Patrick, Stefanie Brodmann, Rita Almeida, Rebekka Grun, Mahdi Barouni*. Entrepreneurship training and self-employment among university graduates: evidence from a randomized trial in Tunisia. The World Bank, Policy Research Working Paper Series: 6285. 2012.
 15. *Siegel Donald S., Phillip H. Phan*. Analyzing the Effectiveness of University Technology Transfer: Implications for Entrepreneurship Education. Rensselaer Polytechnic Institute, Department of Economics, Rensselaer Working Papers in Economics. 2004.
 16. *Streeter Deborah H., John P. Jaquette Jr., Kathryn Hovis*. University-wide Entrepreneurship Education: Alternative Models and Current Trends. Cornell University, Department of Applied Economics and Management, Working Papers: 127271. 2002.
 17. *Hausman Naomi*. University Innovation, Local Economic Growth, and Entrepreneurship (June 1, 2012). US Census Bureau Center for Economic Studies Paper No. CES-WP- 12-10. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2097842> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2097842>

Bibliography

1. *Lychagin M.V., Mkrтчjan G.M., Suslov V.I*. Konceptija sistemno-innovacionnogo bibliometricheskogo analiza i kartografirovaniya jekonomicheskoy literatury // *Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta*. Serija: Social'no-jekonomicheskie nauki. 2014. T. 14. Vyp. 2. P. 127–141.
2. *Lychagin M.V., Mkrтчjan G.M., Lychagin A.M., Popov I.Ju*. Novoe v issledovanii innovacij v 2006–2013 godah: bibliometricheskij analiz na osnove EconLit // *Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta*. Serija: Social'no-jekonomicheskie nauki. 2014. T. 14. Vyp. 3. P. 150–162.
3. *Lychagin M.V., Lychagin A.M., Taratuta V.P*. Cifrovoj aspekt v mirovoj jekonomicheskoy literature // *Innovacionnye klasteri v cifrovoj jekonomike: teorija i praktika: tr. nauch.-prakt. konf. s mezhdunar. uchastiem*. 17–22 maja 2017 g. / pod red. A.V. Babkina; M-vo obr. i nauki RF, CJeMI RAN, S.-Peterb. politeh. un-t i dr. SPb.: Izd-vo Politeh. un-ta, 2017. P. 155–168. DOI: 10.18720/IEP/2017.3/22.
4. *Al-Harran Saad*. The New Role of the Muslim Business University Students in the Development of Entrepreneurship and Small and Medium Industries in Malaysia. *Islamic Economic Studies*. 1995. 3(1): 123–34.
5. *Allen David N., Barbara J. Bird*. Faculty Entrepreneurship in Research University Environments // *Frontiers of entrepreneurship research, 1987: Proceedings of the Seventh Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference*, ed. Neil C. Churchill, 617-30. Wellesley, Mass: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College.
6. *Audretsch David B., Ronnie Phillips*. Entrepreneurship, State Economic Development Policy, and the Entrepreneurial University. C.E.P.R. Discussion Papers, CEPR Discussion Papers: 6242. 2007.
7. *Barber William J*. Political Economy in an Atmosphere of Academic Entrepreneurship: The University of Chicago // *Economists and higher learning in the nineteenth*

- century., ed. William J. Barber, 241-65. Second edition. With a new introduction by the editor. New Brunswick, N.J. and London: Transaction. 1993.
8. *Chukumba Celestine, Richard Jensen*. University Invention, Entrepreneurship, and Start-Ups. National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers: 11475. 2005.
 9. *Damsgaard Erika Farnstrand, Marie C. Thursby*. University Entrepreneurship and Professor Privilege // National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers: 17980. 2012.
 10. *Gasse Yvon*. Entrepreneurs and University Graduates: Expectations and Evaluations // Frontiers of entrepreneurship research, 1982: Proceedings of the 1982 Babson College Entrepreneurship Research Conference, ed. Karl H. Vesper, 568-78. Wellesley, Mass: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College. 1982.
 11. *Jolly Robert W, Li Yu, Peter Orazem, Kevin Kimle*. Entrepreneurship and Higher Education: An Overview of the Iowa State University Alumni Survey. Iowa State University, Department of Economics, Staff General Research Papers. 2010.
 12. *Kimle Kevin, Li Yu, Peter Orazem, Robert W. Jolly*. Social Entrepreneurship: An Overview Of a Public University Alumni Survey. Iowa State University, Department of Economics, Staff General Research Papers. 2011.
 13. *Klatt Lawrence A*. A Study of Small Business/Entrepreneurial Education in Colleges and Universities // Journal of Private Enterprise. Association of Private Education, 103-08. Vol. 6, no. 1, Fall Waco, Tex.: Author. 1988.
 14. *Premand Patrick, Stefanie Brodmann, Rita Almeida, Rebekka Grun, Mahdi Barouni*. Entrepreneurship training and self-employment among university graduates: evidence from a randomized trial in Tunisia. The World Bank, Policy Research Working Paper Series: 6285. 2012.
 15. *Siegel Donald S., Phillip H. Phan*. Analyzing the Effectiveness of University Technology Transfer: Implications for Entrepreneurship Education. Rensselaer Polytechnic Institute, Department of Economics, Rensselaer Working Papers in Economics. 2004.
 16. *Streeter Deborah H., John P. Jaquette Jr., Kathryn Hovis*. University-wide Entrepreneurship Education: Alternative Models and Current Trends. Cornell University, Department of Applied Economics and Management, Working Papers: 127271. 2002.
 17. *Hausman Naomi*. University Innovation, Local Economic Growth, and Entrepreneurship (June 1, 2012). US Census Bureau Center for Economic Studies Paper No. CES-WP- 12-10. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2097842> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2097842>

УДК 378.4

ЭВОЛЮЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА УНИВЕРСИТЕТОВ В РАЗВИТИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

И.В. Антохонова

Восточно-Сибирский государственный университет
технологий и управления
E-mail:iv.antokhonova@gmail.com

В новейшей экономической истории страны развитие университетов происходило в условиях внешних вызовов: создание института частной собственности, либерализация цен и падение доходов в 90-е гг., отток научных кадров в частный бизнес. Одним из ответов университетов на эти вызовы явилось их активное участие в переподготовке кадров для меняющейся структуры экономики. Последующий период после кризиса 1998 г. характеризовался присоединением российских вузов к болонскому процессу и активизацией международного сотрудничества с западными университетами. Реформа образования сопровождалась усилением давления на университеты со стороны государств. Аккредитация университетов, введение индикаторов мониторинга, слияния и поглощения привели к приоритетности выполнения аккредитационных показателей и формализации научных исследований стали внутренними вызовами для системы образования. В этот сложный для российских вузов период цифровая экономика, набирающая темпы в глобальном мире, изменяет структуру прежней аналоговой экономики и роль университетов в ведущих экономиках как драйверов роста их конкурентоспособности. Ввиду огромного пространства и разнообразия России цифровые технологии объективно востребованы и вызывают научный и во многом потребительский интерес. Социализация и мобильность цифровых технологий в обществе опережают потенциал университетов, их технологическую базу. Наблюдается значительный отток молодых исследователей. Стратегия развития университетов должна быть нацелена на их трансформацию в интеграторы потенциала, развитие мультидисциплинарных исследований и создание площадок обеспечения экономического превосходства на рынках товаров и услуг. Необходимым условием достижения такой цели является инвестирование в развитие человеческого капитала.

Ключевые слова: цифровая экономика, университеты, вызовы, потенциал, глобальная конкуренция, экология общества, мультидисциплинарные исследования, коммерциализация технологий.

EVOLUTION OF CAPACITY OF THE UNIVERSITIES IN DEVELOPMENT OF DIGITAL ECONOMY

I.V. Antokhonova

East Siberian State University of Technologies and Management
E-mail:iv.antokhonova@gmail.com

In the recent economic history of the country the development of universities took place in difficult conditions: the establishment of the institution of private property, liberalization of prices and falling incomes have caused an outflow of scientific personnel in private business. The subsequent period after the first financial crisis was characterized by the accession of the Russian universities to the Bologna process and increased international cooperation with Western universities. The pressure of state on universities has increased. Introduction of monitoring indicators, a series of mergers and

acquisitions have led to prioritizing the implementation of indicators for accreditation and formalization of scientific research. During this difficult period, the digital economy changes the role of higher education as a driver of competitiveness of national economies. Digital technology is in demand in Russia and raise scientific and consumer interest. Their socialization and mobility are ahead of the level of development of universities, their technological base. The result is a significant outflow of young researchers. In this situation, the development strategy of higher educational establishments should be aimed at development of multidisciplinary research and the creation of platforms to achieve economic superiority in the markets of goods and services. A necessary condition of achievement of such purpose is investment into development of the human capital.

Keywords: digital economy, universities, challenges, potential, global competition, society ecology, multidisciplinary research, technology commercialization.

Цифровая экономика, набирающая темпы в глобальном мире, изменяет структуру экономики и роль университетов как драйверов роста конкурентоспособности национальных экономик. Расширяющимся возможностям, национальным приоритетам и глобальной кооперации посвящен доклад Всемирного банка о мировом развитии 2016 «Цифровые дивиденды» [18]¹. Огромное количество международных конференций ежегодно проходит как в развивающихся экономиках, так и в ведущих цифровых центрах при участии ведущих IT-компаний, лидеров сетевой торговли, ведущих мировых университетов. Компания Huawei, создавшая глобальный индекс Global Connectivity Index (GCI) аналогично GI (глобальному инновационному индексу) провела международную конференцию «Готовы ли вузы к роли ключевых институтов для развития цифровой экономики России?»². Среди ТОП-50 стран, развивающих цифровую экономику, Россия замыкает первую половину, занимая 24, 27, 26-е места в последние 3 года. Обсуждались вопросы создания электронной образовательной среды, в том числе построение образовательного процесса при помощи «1С: Университет» и другие вопросы.

Степень внедрения и коммерциализации IT-технологий оценивается по разным категориям, включая «предложение», «спрос», «качество» и «потенциал». С позиций науки и образования ключевой категорией является потенциал. Основная проблема – формирование и вовлечение потенциала университетов, которым традиционно отводится роль генераторов и проводников новых знаний.

Концепция развития цифровой экономики России [18] рассчитана на период до 2024 г. и включает три этапа: подготовительный, производственный и интеграционный. Последний этап предполагает интеграцию экосистемы цифровой экономики России в цифровое пространство ЕАЭС с последующим расширением его экономического контура. Горизонт 2024 г. не вызывает вопросов, поскольку Концепция курируется президентом, а вот отсутствие университетов в цифровом ускорении и обозначенных этапах можно считать стратегическим просчетом.

¹ <http://documents.worldbank.org/curated/en/896971468194972881/pdf/102725-PUB-Replacement-PUBLIC.pdf>

² http://www.huawei.com/ru/news/ru/2017/huawei_digital_economy_education

В статье А. Коваленко [17] на ресурсе «Эксперт online» приведены разумные доводы ректора Российской экономической школы Ш. Вебера «надо использовать прекрасные университеты, которые существуют в РФ. Не имитировать Силиконовую долину. Я пошел бы по пути создания центров превосходства, когда существует такой вот треугольник: университет/студенты – индустрия – муниципальное участие». От вовлечения университетов в цифровую экономику будет зависеть не только их эволюция или деградация, но и развитие самой экономики.

Ввиду огромного пространства и разнообразия России цифровые технологии востребованы и вызывают научный и во многом потребительский интерес. Социализация и мобильность цифровых технологий в обществе опережают потенциал университетов, их технологическую базу. Наблюдается значительный отток молодых исследователей в сферу электронной коммерции, разработку мобильных сервисов и приложений.

Стратегия развития университетов должна быть нацелена на их трансформацию в интеграторов потенциала, развитие мультидисциплинарных исследований и создание площадок обеспечения экономического превосходства на рынках товаров и услуг. Необходимым условием достижения такой цели для региональных университетов является инвестирование в развитие человеческого капитала.

Современным вызовом развитию университетов является «массовизация» образования, т.е. спрос на образовательные услуги во всех возрастных когортах. Это соответствует Закону РФ об образовании № 273 2013 г.³, открывшему новую эпоху взаимоотношений в области обучения подрастающего поколения и взрослых. С учетом оттока наиболее активной части населения из регионов актуализируется потенциал старшего поколения и мигрантов. «Для противодействия раннему снижению производительности труда инвестиции в человеческий капитал лиц старше 45 лет должны быть значительными и непрерывными на протяжении всего последующего периода трудовой жизни, – заключают авторы исследования НИУ ВШЭ. – Если человеческий капитал не обновляется в течение трудовой жизни и теряет производительный потенциал, его производительность будет снижаться»⁴.

Также В. Гимпельсон, Р. Капелюшников и С. Роцин приводят данные о том, что «в 2000–2015 годах структура российской занятости – как отраслевая, так и профессиональная – кардинально изменилась; 62 % занятых – “белые воротнички”, лишь 38 % – “синие”». Такое изменение структуры российской экономики произошло с ростом сферы рыночных услуг и с отставанием в 50 лет от США, где в 50-х гг. в группы занятых «белые воротнички» и «синие воротнички» сравнялись по численности [8].

Существующие подходы к оценке инновационного потенциала вузов традиционно сводятся к систематизации и интеграции составляющих потенциала без учета динамики развития. В статье [9] «одним из инструментов оценивания инновационной деятельности организаций является методологический подход, использованный в рамках проекта TACIS FINRUS

³ <http://zakon-ob-obrazovanii.ru/>

⁴ <https://secretmag.ru/trends/scenarios/sem-fenomenov-rynka-truda-v-rossii.htm>

9804 «Инновационные центры и наукограды в России». Инновационный потенциал вуза оценивается как сумма потенциалов предприятий по методикам «коммерческая зрелость организации» и «стадии развития разработки (инновационного проекта)».

Вся совокупность базовых показателей инновационного потенциала вузов России представлена в виде двух матричных блоков: научно-инновационная инфраструктура и инновационная активность. Несмотря на изобилие диссертаций, монографий, научных статей об инновационной активности фактическое состояние данной сферы, включая коммерциализацию результатов, остается на низком уровне, за исключением отдельных центров и центральных университетов.

Автором предложен подход к анализу эволюции потенциала университетов с позиций жизненного цикла, т.е. оценки пройденных этапов и достижения (или недостижения) инновационной зрелости.

Первые университеты России были созданы в XVIII в., значительно позже, чем на Арабском Востоке и в Европе. Импульсом для развития первых университетов в истории человечества стало изучение права, философии, медицины, естественных наук. Несмотря на существенное отличие первых университетов от современных, они бережно хранят почти тысячелетнюю историю и традиции. Известность университетам принесли не только выдающиеся ученые и профессора, но и выпускники университетов, такие как Н. Коперник, папа римский, государственные деятели. Почетные степени в европейских университетах получены русскими литераторами Иваном Тургеневым, Анной Ахматовой, Иосифом Бродским и многими другими.

В России в общем числе университетов существуют классические российские университеты, созданные в дореволюционной России, имеющие богатую историю и накопленный интеллектуальный капитал: Санкт-Петербургский государственный университет (1724 г.), Московский государственный университет (1755 г.), Казанский университет (1804 г.). Эти университеты заслуженно занимают достойное место в глобальных рейтингах. Харьковский, Киевский, Варшавский университеты были также созданы в дореволюционной России, в настоящее время это вузы других государств.

Вслед за классическими университетами с развитием промышленности стали создаваться высшие технические учебные заведения, как, например, Санкт-Петербургский государственный горный университет (1773 г.), Технический университет им. Н.Э. Баумана. Около 100 лет назад во всех крупных промышленных центрах начался знаменательный процесс продвижения науки на удаленные территории страны: создаются университеты, технические, медицинские, педагогические, аграрные, экономические вузы.

Региональные вузы, созданные в довоенный и послевоенный период, насчитывают возраст от 80 до 50 лет. Большая часть истории этих вузов пришлась на советский период подготовки научных кадров высокого качества в центральных вузах и последующего возврата в регионы и создания научных центров обучения и выпуска квалифицированных специалистов.

В новейшей экономической истории страны развитие российских университетов происходило в условиях внешних вызовов: создание института частной собственности, либерализация цен и падение доходов в 1990-е гг.

вызвали отток научных кадров в частный бизнес. Одним из ответов университетов на эти вызовы явилось их активное участие в переподготовке кадров для меняющейся структуры экономики. Последующий период после первого финансового кризиса характеризовался присоединением российских вузов к болонскому процессу на постсоветском пространстве и активизацией международного сотрудничества с западными университетами. Реформа образования сопровождалась усилением давления на университеты со стороны государств. Аккредитация университетов, введение индикаторов мониторинга, слияния и поглощения привели к приоритетности выполнения индикаторов и формализации научных исследований.

За 25 лет новейшей экономической истории России структура научного потенциала претерпела значительную трансформацию: старение научного и педагогического состава, вымывание в 1990-е гг. наиболее активной части в бизнес и за рубеж, замещение выбывших кадрами, подготовленными или переобученными в регионах, в том числе по ускоренной форме, защитившихся в 1990-е гг. в достаточно лояльных условиях существовавших диссертационных советов. Формализация формирования кадров стимулировалась спросом на образовательные услуги по переобучению и ускоренному обучению невостребованных трудовых ресурсов.

Этот процесс сопровождался структурной перестройкой экономики, приватизацией добывающих предприятий, закрытием и поглощением предприятий реального сектора, уходом резидентов из регионов, развитием теневой экономики.

Присоединение России к Болонскому процессу ликвидировало успешную систему подготовки специалистов по подавляющему числу специальностей, открыв этап подготовки по двухуровневой системе: бакалавров и в последующем магистров. В глобальной конкуренции национальных экономик именно специалисты были конкурентоспособны на международном уровне.

2000-е гг. ознаменовались введением Единого государственного экзамена, от которого правительство Франции в 1960-е гг. отказалось после протестов общественности. Попытки введения упрощенных процедур были продиктованы крайне низким уровнем образования иммигрантов из Африки. Каковы были аргументы для российской системы образования? Борьба с коррупцией в школах, единые требования, доступность центральных вузов для выпускников из отдаленных регионов и т.п. Результатом эксперимента стало сохранение в возросшем масштабе репетиторства, фактов коррупции, вымывание из регионов не только талантливых, но и средних выпускников школ, дефицит и низкое качество абитуриентов в региональных вузах. Основной результат – перенос фокуса с мышления на формальное «натаскивание», двойная нагрузка на абитуриентов, поступающих в престижные вузы, бесконечные нововведения по структуре ЕГЭ. В итоге при поступлении в вузы утрачены индивидуализация выбора, учет личных интересов и особенностей, при которых отбор студентов является основой для пополнения будущей научной среды новыми учениками.

Развитие информационных технологий, расширение сферы услуг, изменения в структуре востребованных специальностей на рынке труда предъ-

являют особые требования к образовательным услугам университетов. Не секрет, что социализация и мобильность цифровых технологий в обществе опережают потенциал университетов, их технологическую базу. Образовательный процесс как инерционный и кумулятивный вид интеллектуальной деятельности требует системного и продуманного совершенствования с сохранением накопленного опыта, индивидуализацией обучения и развитием новых систем, в том числе машинного обучения. Именно в этот период появляются издания для потенциальных абитуриентов, подобно Атласу новых профессий, дезориентируют и отличаются как минимум легковесностью рассуждений, что подчеркнуто автором в обсуждении Атласа на сайте Российской ассоциации статистиков⁵.

Политику высшего образования в России демонстрирует и в значительной мере определяет появление ряда университетов с новым статусом. В 2006 г. были отобраны первые 17 инновационных университетов, в 2007 г. – 40, которым было разрешено реализовывать собственные инновационные образовательные программы. Затем особый статус уникальных научно-образовательных комплексов получили ведущие классические университеты – Московский государственный университет им. М. Ломоносова (МГУ) и Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ), создано семь федеральных университетов (ФУ), 29 университетов получили статус национального исследовательского университета (НИУ).

С 2016 г. прошли два этапа конкурсов на получение статуса опорных университетов, получающих государственную поддержку для развития и подготовки востребованных инженерных кадров. В настоящее время таких университетов 33, представляющих все Федеральные округа, но не все субъекты. Основным направлением развития опорных университетов предполагается усиление традиционной аналоговой экономики, что увеличивает существующий разрыв в цифровых технологиях.

Основным итогом государственной политики высшего образования в России стало усиление дифференциации между региональными вузами и ведущими центральными университетами, притягивающими лучших выпускников школ, амбициозных молодых исследователей и мобильных профессоров в активном возрасте. В жизненном цикле периферийных вузов начался необратимый процесс, ослабляющий потенциал вузов, демотивирующий бизнес-среду и отодвигающий инновационную зрелость. Подобный результат не оставляет перспектив региональным вузам, несмотря на удаленные возможности коммуникаций и подготовку по инновационным специальностям.

Будущее университетов, их глобальный контекст определяется экономическими, социальными, культурными процессами [10]. Центром стратегических исследований и разработок Сибирского федерального университета в Красноярске⁶ в качестве одного из глобальных трендов, наряду с цифровизацией, массовизацией образования, выделяется когнитивная революция, предполагающая интеллектуальную деятельность, в том числе

⁵ <http://www.rusasstat.ru/userfiles/docs/antoxonova-i-v.-svodnoe.pdf>

⁶ <http://foresight.sfu-kras.ru/>

гибридную диалоговую деятельность естественного и искусственного интеллекта, требующую значительных вложений в науку и технологии.

Вызывает озабоченность наступивший этап в жизненном цикле университетов, сосредоточенных на достижении аккредитационных показателей без содержательного процесса создания академической и инновационной среды, формирования региональных научных школ. Невозможно полностью формализовать творческий образовательный процесс, эффективность которого является совместным результатом ключевых фигур ученых, опытных педагогов, талантливой молодежи и заинтересованных студентов. Наступивший период необходимой замены когорты старшего поколения профессорско-преподавательского состава должен сопровождаться профессиональной подготовкой молодых коллег, владеющих современными информационными технологиями, иностранными языками, высокой мобильностью и инновационной активностью. Стимулирование спроса на инновационные услуги, формирование потенциала достойного ответа региональных университетов на современные вызовы способны создать основу национальной безопасности [11]. Недопустимы прецеденты плагиата в научной среде, безразличие научного сообщества к подобным фактам, которые влияют на репутацию всей системы высшей школы.

В октябре 2017 г. стало известно о создании Национального консорциума развития и внедрения цифровых технологий в сфере городского управления (консорциум «Умный город»). В его задачи должно войти создание и реализация концепции не только «умных» городов на территории России, но и в дальнейшем «умных» сельских поселений, что в принципе невозможно без ликвидации цифровых барьеров и участия системообразующих региональных университетов.

Литература

1. *Абдрахманова Г.И., Гохберг Л.М., Кевеш М.А. и др.* Индикаторы информационного общества-2016: стат. сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2016. 304 с.
2. *Асанов Р.К.* Формирование концепции «цифровой экономики» в современной науке // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. 2016. № 15. С. 143–148.
3. *Ашмарина С.И., Казарин С.В.* Оценка и сравнительная характеристика процессов информатизации экономики регионов // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 2 (58). С. 73–84.
4. *Варнавский В.Г.* Цифровые технологии и рост мировой экономики // Друкеровский вестник. 2015. № 3 (7). С. 73–80.
5. *Воробьева Е.С.* Глобальные рейтинги – индикатор конкурентоспособности вузов в мировом образовательном пространстве // Фундаментальные проблемы модернизации экономики России: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2010.
6. *Климович Л.А.* Методологические подходы к исследованию конкурентоспособности международной компании в условиях цифровой экономики // Инновационная наука. 2015. Т. 1. № 4-1. С. 60–63.
7. *Кузьминов Я.И., Песков Д.Н.* Дискуссия «Какое будущее ждет университеты». Москва, НИУ ВШЭ, 14 июля 2017 г. // Вопросы образования. 2017. № 3. С. 202–233.
8. Производительность труда «белых воротничков» / пер. с англ.; общ. ред. и вступит. ст. В.В. Зотова. М.: Прогресс, 1989. 248 с.

9. Чистякова Н.О., Краковецкая И.В., Воробьева Е.С. Оценка потенциала университета как элемента инновационной среды региона // Креативная экономика. 2013. Т. 7. № 7. С. 109–116.
10. Antokhonova I.V. Mental bases of national security of the Baikal subregion in the Euroasian space // Журнал Сибирского федерального университета. Серия: Гуманитарные науки. 2016. Т. 9. № 11. С. 2756–2764.
11. Antokhonova I.V., Bryukhanova V.B., Goryunova L.A. Methodology for the identification and analysis of the transformation of the challenges of spatial development // International Journal of Economic Research. 2017. № 14. Issue 7. P. 13–22.
12. Ionica Oncioiu. Business Innovation, Development, and Advancement in the Digital Economy. IGI Global, 2013.
13. Irawan T. ICT and economic development: comparing ASEAN member states // Int Econ Econ Policy (2014) 11:97–114.
14. James J. Sharing Mechanisms for Information Technology in Developing Countries, Social Capital and Quality of Life // Soc Indic Res (2009) 94:43–59.
15. OECD Digital Economy Outlook 2017. OECD Publishing, Paris, 2017.
16. World development report 2016. Digital dividends. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/896971468194972881/pdf/102725-PUB-Replacement-PUBLIC.pdf>
17. Коваленко А. Играем с первой цифрой. 15.11.17. URL: <http://expert.ru/ural/2017/26/igraem-s-pervoj-tsifry/>.
18. Концепция цифровой экономики. URL: <http://dpfund.ru/consept>

Bibliography

1. Abdrahmanova G.I., Gohberg L.M., Kevesh M.A. i dr. Indikatory informacionnogo obshhestva-2016: stat. sbornik. M.: NIU VShJe, 2016. 304 p.
2. Asanov R.K. Formirovanie koncepcii «cifrovoj jekonomiki» v sovremennoj nauke // Social'no-jekonomicheskie nauki i gumanitarnye issledovanija. 2016. № 15. P. 143–148.
3. Ashmarina S.I., Kazarin S.V. Ocenka i sravnitel'naja harakteristika processov informatizacii jekonomiki regionov // Izvestija Ural'skogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. 2015. № 2 (58). P. 73–84.
4. Varnavskij V.G. Cifrovye tehnologii i rost mirovoj jekonomiki // Drukerovskij vestnik. 2015. № 3 (7). P. 73–80.
5. Vorob'eva E.S. Global'nye rejtingi – indikator konkurentosposobnosti vuzov v mirovom obrazovatel'nom prostranstve // Fundamental'nye problemy modernizacii jekonomiki Rossii: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii. Tomsk: Izdvo Tomskogo politehnicheskogo universiteta, 2010.
6. Klimovich L.A. Metodologicheskie podhody k issledovaniju konkurentosposobnosti mezhdunarodnoj kompanii v uslovijah cifrovoj jekonomiki // Innovacionnaja nauka. 2015. T. 1. № 4-1. P. 60–63.
7. Kuz'minov Ja.I., Peskov D.N. Diskussija «Kakoe budushhee zhdet universitety». Moskva, NIU VShJe, 14 ijulja 2017 g. // Voprosy obrazovanija. 2017. № 3. P. 202–233.
8. Proizvoditel'nost' truda «belyh vorotnichkov» / per. s angl.; obshh. red. i vstupit. st. V.V. Zotova. M.: Progress, 1989. 248 p.
9. Chistjakova N.O., Krakoveckaja I.V., Vorob'eva E.S. Ocenka potenciala universiteta kak jelementa innovacionnoj sredy regiona // Kreativnaja jekonomika. 2013. Т. 7. № 7. P. 109–116.
10. Antokhonova I.V. Mental bases of national security of the Baikal subregion in the Euroasian space // Zhurnal Sibirskogo federal'nogo universiteta. Serija: Gumanitarnye nauki. 2016. Т. 9. № 11. P. 2756–2764.
11. Antokhonova I.V., Bryukhanova V.B., Goryunova L.A. Methodology for the identification and analysis of the transformation of the challenges of spatial development // International Journal of Economic Research. 2017. № 14. Issue 7. P. 13–22.

12. *Ionica Oncioiu*. Business Innovation, Development, and Advancement in the Digital Economy. IGI Global, 2013.
13. *Irawan T.* ICT and economic development: comparing ASEAN member states // *Int Econ Econ Policy* (2014) 11:97–114.
14. *James J.* Sharing Mechanisms for Information Technology in Developing Countries, Social Capital and Quality of Life // *Soc Indic Res* (2009) 94:43–59.
15. OECD Digital Economy Outlook 2017. OECD Publishing, Paris, 2017.
16. World development report 2016. Digital dividends. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/896971468194972881/pdf/102725-PUB-Replacement-PUBLIC.pdf>
17. *Kovalenko A.* Igraem s pervoj cifry. 15.11.17. URL: <http://expert.ru/ural/2017/26/igraem-s-pervoj-tsifry/>.
18. Konceptija cifrovoj jekonomiki. URL: <http://dpfund.ru/consept>

УДК 330.3

ДВИЖЕНИЕ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ЗНАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ**С.А. Филатов, Л.Ю. Руди**

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: s.a.filatov@nsuem.ru, l.y.rudi@nsuem.ru

В статье исследуется динамический аспект экономики, основанной на знаниях. С этой целью раскрывается содержание понятия «знание», дается характеристика его различных форм. Особое внимание уделяется анализу процесса движения (кругооборота) и трансформации знаний на макроуровне и уровне организаций. Кругооборот знания в экономике характеризуется как процесс последовательного прохождения им определенных стадий и возвращения к исходной стадии, но уже на качественно новом витке движения. На каждой из этих стадий знание соответствующим образом трансформируется, в результате чего происходит изменение его формы, социально-экономических и функциональных характеристик. Предложенный авторами динамический подход к исследованию новой модели экономики позволил полнее раскрыть ее сущностные черты, комплексно охарактеризовать экономический фундамент постиндустриального общества. На основе данного подхода сделан вывод об экономической роли знаний в постиндустриальной экономической системе. В статье обосновывается необходимость управления кругооборотом знаний как инновационным процессом, рассматриваются возможности и формы управления трансформацией знаний на макро- и микроуровне экономики.

Ключевые слова: знание, кругооборот знания, экономика, основанная на знаниях, управление знаниями, национальная инновационная система.

**MOVEMENT AND TRANSFORMATION OF KNOWLEDGE
IN THE ECONOMY****S.A. Filatov, L. Yu. Rudi**

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: s.a.filatov@nsuem.ru, l.y.rudi@nsuem.ru

The dynamic aspect of a knowledge-based economy is explored in the article. For this purpose, the content of the concept «knowledge» is disclosed, and its various forms are given. Particular attention is paid to the analysis of the process of movement (circulation) and the transformation of knowledge at the macrolevel and level of organizations. Circulation of knowledge in the economy is characterized as a process of successive passage of certain stages and return to the initial stage, but already at a qualitatively new turn of the movement. At each of these stages, knowledge is appropriately transformed, resulting in a change in its form, socio-economic and functional characteristics. The dynamic approach proposed by the authors to the study of a new model of the economy made it possible to more fully reveal its essential features, to comprehensively characterize the economic foundation of a postindustrial society. On the basis of this approach, a conclusion is made about the economic role of knowledge in the postindustrial economic system. The article substantiates the need to manage the circulation of knowledge as an innovative process, examines the opportunities and forms of managing the transformation of knowledge at the macro and micro levels of the economy.

Keywords: knowledge, knowledge turnover, knowledge-based economy, knowledge management, national innovation system.

Важнейшей закономерностью современного этапа развития социума является формирование постиндустриального общества и его экономического базиса – экономики, основанной на знаниях (экономики знаний). России, для того чтобы «вписаться» в этот базовый тренд социально-экономического развития, необходимо, прежде всего, существенно модернизировать свою экономическую систему путем наращивания и эффективной реализации потенциала инновационного развития. Очевидно, что возможности роста существующей модели отечественной экономики, ориентированной преимущественно на экспорт сырьевых ресурсов, практически исчерпаны. Определяя новые стратегические ориентиры, необходимо понять, что модернизация экономики в рамках парадигмы «догоняющего развития» не сможет обеспечить социально-экономический прорыв. В современной ситуации стратегически важной целью является формирование экономики, основанной на знаниях (экономики знаний) как социально-экономической системы постиндустриального типа. Для успешной реализации указанной цели необходима глубокая теоретическая проработка вопросов, связанных с качественной характеристикой данной системы.

Чтобы охарактеризовать сущностные черты экономики знаний, необходимо, прежде всего, раскрыть содержание понятия «знание». В своих работах мы уже отмечали, что знание как таковое представляет собой идеальную меру вещей, событий, явлений и процессов, имманентно присущую сознанию познающего реальный мир субъекта и воспроизводящую в нем потенциальную способность целенаправленно организовывать и осуществлять свою деятельность [4]. Теоретической основой более глубокого изучения знаний является их научная классификация, которая может быть осуществлена по различным критериям. В зависимости от способа существования и использования можно выделить следующие виды знаний:

- персонифицированные, или воплощенные в человеке знания;
- кодифицированные знания, представленные в знаковой форме или в форме символов на различных материальных носителях;
- «опредмеченные» знания, т.е. знания, воплощенные в форме технологических процессов, их инструментов и результатов.

По способам получения знания и глубине отражаемой в нем реальности все знания можно разделить на эмпирические (донаучные) и научные. Данную характеристику знаний можно значительно расширить, используя понятия явного и неявного знания. Японские исследователи И. Нонака и Х. Такеучи дали достаточно развернутую характеристику этих двух типов знаний, рассмотрели проблему их взаимопереходов в процессе формирования нового знания [6]. Явное знание существует в кодифицированной форме и может легко передаваться от одного индивида к другому. Неявное знание коренится в индивидуальных действиях и опыте, его формализация затруднена, что делает проблематичным его распространение и совместное использование.

Знание как таковое не является экономической категорией. Экономическое содержание оно приобретает тогда, когда начинает выступать в качестве экономического блага, т.е. выражать определенные социально-экономические отношения. Переход к постиндустриальному обществу и экономике знаний свидетельствует о том, что знания выступают одновре-

менно и главным ресурсом, и важнейшим продуктом такой экономики [8]. Другими словами, знание становится ключевым экономическим благом. Данный статус знания проявляется в следующем [3]:

- знание воздействует на режим вовлечения всех остальных видов ресурсов в воспроизводственный процесс (к примеру, воплощаясь в ресурсосберегающих технологиях, оно увеличивает эффективность производства и способствует экономическому росту);

- знание становится одним из основных источников увеличения добавленной стоимости;

- знание в своей персонифицированной форме определяет качество человеческого капитала и параметры социально-экономической активности экономических субъектов; знание формирует качественно новую социальную способность человека – воспринимать и обрабатывать поступающую разнородную информацию, или способность информационной актуализации;

- знание является основой для производства новых или усовершенствования действующих средств производства, технологий, создания новых видов потребительских благ и услуг;

- знание повышает эффективность управленческих решений;

- знание превращается в основной фактор экономического роста.

Таким образом, новая роль знания в постиндустриальной экономике выражается в следующей краткой и емкой характеристике: знание, являясь стратегическим экономическим ресурсом, проявляясь в количественных и качественных параметрах факторов производства, воплощаясь в создаваемом общественном продукте, выступает важнейшим фактором устойчивого экономического роста.

Это ключевое положение теории экономики, основанной на знаниях, становится понятным, если рассматривать содержание экономики знаний в динамическом аспекте, т.е. анализировать протекающие в экономике процессы. В динамике знание последовательно проходит определенные стадии, принимает на каждой из них соответствующие экономические формы, выполняет конкретные функции. Постоянное движение знания позволяет говорить о кругообороте знания в экономике как о процессе последовательного прохождения им определенных стадий и возвращения к исходной стадии, но уже на качественно новом витке движения. На каждой из этих стадий знание соответствующим образом трансформируется, в результате чего происходит изменение его формы, социально-экономических и функциональных характеристик.

На первой стадии в результате научной деятельности (взаимодействия накопленных обществом кодифицированных знаний с персонифицированными знаниями исследователей) формируется новое для общества научное знание. Первоначально оно существует в персонифицированной форме. В каждом случае, в результате «обнародования» нового знания, личное знание индивида трансформируется, оно приобретает информационную оболочку и становится кодифицированным знанием. В такой форме знание отделяется от своего носителя, продолжает самостоятельное движение в обществе и может находить применение в различных сферах жизни обще-

ства, в том числе и в экономической сфере. Тем самым кодифицированное знание представляет собой потенциальный экономический ресурс.

На второй стадии полученное новое знание приобретает форму экономического ресурса. Здесь не происходит ни внешней трансформации знания, ни изменения его внутренней структуры, но осуществляется социально-экономическая метаморфоза, связанная с тем, что знание «втягивается» в орбиту экономических отношений и приобретает в связи с этим статус экономического блага.

Третья стадия кругооборота характеризуется тем, что знание трансформируется в форму факторов производства, оно воплощается в новых средствах производства, технологии, а посредством образования и обучения оно становится структурным компонентом человеческого капитала.

На четвертой стадии происходит завершающаяся в данном цикле метаморфоза знания. В результате использования факторов производства создается продукт, который воплощает в себе знание. Это может быть: товар, услуга, технология, программный продукт и т.п. Определенная часть данного продукта через различные формы информационного обмена пополняет общий фонд накопленных обществом кодифицированных знаний и обогащает персонифицированные знания. Тем самым завершается дискрет кругооборота знания и одновременно создаются условия для возникновения нового кругооборота.

Рассмотренный кругооборот знания по сути представляет собой инновационный процесс, реализуемый в экономической системе в целом. Поскольку инновация в широком смысле слова трактуется как трансформация относительно новых или качественно новых знаний в продукты, услуги и процессы, отвечающие рыночному спросу и потребностям общества, то инновационный процесс может быть охарактеризован как трансформационный процесс получения знаний, их накопления и использования, ориентированный на творческое решение проблем и развивающий уже существующие основы знаний [5, с. 118–119].

Кругооборот знания как инновационный процесс не может осуществляться автоматически и требует соответствующего управления. К примеру, принципиальное значение для полного кругооборота знания играет его переход с первой на вторую стадию, по существу означающий приобретение знанием статуса экономического ресурса. Производство нового знания (новации) в результате законченных научных исследований и опытно-конструкторских разработок создает лишь потенциальную возможность для его дальнейшего внедрения в экономическую деятельность (инновации). Практическое использование нового знания непосредственно зависит от целостности и эффективности функционирования так называемой национальной инновационной системы (НИС). Последняя представляет собой сложную систему взаимосвязей между функциональными, структурными и институциональными компонентами национального экономического комплекса, обеспечивающими генерирование, распространение и практическое использование знаний в процессе инновационной деятельности в стране. «Национальный колорит» НИС выражается, прежде всего, в степени и формах участия государства в обеспечении инновационного процесса, месте и роли в этом процессе частного бизнеса, особенностях развития техно-

логических укладов, институциональных и социально-культурных условий функционирования национальной экономики.

Управление трансформацией знаний в процессе их кругооборота государство должно осуществлять посредством проводимой им результативной инновационной политики, цель которой – в увеличении и эффективной реализации инновационного потенциала экономической системы и ее субъектов путем стимулирования создания в стране благоприятной инновационной среды, усиления взаимосвязи между производством, распространением и использованием знаний. Как отмечается в докладе Всемирного банка, «...главное не в том, что государство способно разработать наилучшую стратегию, а в том, что оно помогает в создании благоприятной среды для успешного проведения инноваций...» [7, с. 104].

Следует отметить, что управление движением (кругооборотом) знаний необходимо осуществлять как на макроуровне, так и на уровне фирмы, организации. Это объясняется тем, что полный кругооборот знания на макроуровне даже в условиях эффективно действующей НИС не будет иметь должных инновационных эффектов, если оставить без внимания организационный уровень экономики знаний. Именно данный уровень управления знаниями позволяет активизировать роль человеческого капитала в новой экономической системе.

В настоящее время в России достаточно распространенным заблуждением является мнение о том, что управление знаниями необходимо только для компаний из высокотехнологичных отраслей. В действительности, в современном мире для большинства организаций знания представляют собой важный ресурс конкурентоспособности. Как отмечает П. Дракер, современная организация создана для постоянных перемен, а ее функция – «заставить знания работать над инструментами, продуктами и процессами, над проектированием работы; над знаниями как таковыми» [1]. В связи с этим каждая организация должна стремиться к созданию чего-то нового и задачей менеджмента становится «вписывание» системы управления знаниями (инновациями) в структуру организации.

Отмеченная задача наиболее успешно решается, на наш взгляд, на основе динамической теории создания организационного знания, разработанной японским ученым И. Нонакой. В данной теории процесс создания организационного знания предполагает непрерывный кругооборот знания: конверсия подразумеваемого (неявного) знания в явное и обратно. Социальная природа самой организации предполагает, что этот кругооборот осуществляется посредством интеракции между членами организации. Социальная интеракция осуществляется в следующих формах (схемах создания знания в любой организации):

- социализация (переход неявного знания в неявное);
- комбинация (переход от явного к явному);
- экстернализация (переход от неявного к явному);
- интернализация (переход от явного к неявному).

Автор концепции утверждает, что в компании, создающей знания, все четыре модели создания знания «сосуществуют в динамическом взаимодействии, образуя нечто вроде спирали знания» [2].

Процесс создания организационного знания не ограничивается рамками самой организации, фирмы, предприятия, он включает в себя взаимодействие со средой, оказывающей на него стимулирующее воздействие (реакция потребителей, поставщиков и конкурентов на новый продукт). Постоянные флуктуации организационной среды способствуют запуску нового цикла создания организационного знания. Нонака предлагает также новую модель менеджмента (*middle-up-down*), которая отличается от традиционных схем (*top-down*, *bottom-up*) и способствует более эффективному управлению знаниями и предполагает особенную организационную структуру – «гипертекстовую», построенную по аналогии с компьютерной технологией поиска информации по ссылкам.

Управление знаниями, таким образом, должно быть нацелено на непрерывное обновление организационного знания, создание и укрепление способностей организации по извлечению экономической выгоды из знаний как активов и тем самым повышение своей конкурентоспособности.

В заключение можно сделать вывод о том, что рассмотренный кругооборот знаний в обществе является основой и механизмом функционирования и развития экономики, основанной на знаниях. Поэтому модернизация российской экономики, адекватно отвечающая на современные глобальные вызовы, должна создавать и максимально реализовывать возможности инновационного развития в процессе полного кругооборота и соответствующей трансформации знаний на макро- и микроуровнях.

Литература

1. *Дракер П.* Новое общество организаций // Управление знаниями: Хрестоматия / пер. с англ.; под ред. Т.Е. Андреевой, Т.Ю. Гутниковой; Высшая школа менеджмента СПбГУ. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. С. 2–18.
2. *Нонака И.* Компания – создатель знания // Управление знаниями: Хрестоматия / пер. с англ.; под ред. Т.Е. Андреевой, Т.Ю. Гутниковой; Высшая школа менеджмента СПбГУ. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. С. 66–82.
3. *Филатов С.А., Сухорукова Н.Г.* Знание в фокусе социально-экономического анализа // Вестник НГУЭУ. 2013. № 2. С. 25–34.
4. *Филатов С.А., Сухорукова Н.Г.* Знание как социальный феномен // Идеи и идеалы. 2012. № 2. С. 92–101.
5. Экономика знаний: интернационализация и систематика инноваций. Вильнюс: Литовский инновационный центр, 2013. 704 с.
6. *Nonaka I., Takeuchi H.* The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford: Oxford University Press, 1995.
7. Доклад Всемирного банка. Российская Федерация – комплексное диагностическое исследование экономики: пути достижения всеобъемлющего экономического роста. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/235471484167009780/Dec27-SCD-paper-rus.pdf> (дата обращения: 17.09.2017).
8. *Пипия Л.К.* Потребности и возможности измерения экономики знаний. URL: http://www.issras.ru/papers/inn97_2006_Pipiya.php (дата обращения: 16.10.2017).

Bibliography

1. *Draker P.* Novoe obshhestvo organizacij // Upravlenie znanijami: Hrestomatija / per. s angl.; pod red. T.E. Andreevoj, T.Ju. Gutnikovoj; Vysshaja shkola menedzhmenta SPbGU. SPb.: Izd-vo «Vysshaja shkola menedzhmenta», 2009. P. 2–18.

2. *Nonaka I.* Kompanija – sozdatel' znanija // Upravlenie znanijami: Hrestomatija / per. s angl.; pod red. T.E. Andreevoj, T.Ju. Gutnikovoj; Vysshaja shkola menedzhmenta SPbGU. SPb.: Izd-vo «Vysshaja shkola menedzhmenta», 2009. P. 66–82.
3. *Filatov S.A., Suhorukova N.G.* Znanie v fokuse social'no-jekonomicheskogo analiza // Vestnik NGUJeU. 2013. № 2. P. 25–34.
4. *Filatov S.A., Suhorukova N.G.* Znanie kak social'nyj fenomen // Idei i idealy. 2012. № 2. P. 92–101.
5. Jekonomika znanij: internacionalizacija i sistematika innovacij. Vil'njus: Litovskij innovacionnyj centr, 2013. 704 p.
6. *Nonaka I., Takeuchi H.* The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford: Oxford University Press, 1995.
7. Doklad Vsemirnogo banka. Rossijskaja Federacija – kompleksnoe diagnosticheskoe issledovanie jekonomiki: puti dostizhenija vseob#emljushhego jekonomicheskogo rosta. URL:<http://pubdocs.worldbank.org/en/235471484167009780/Dec27-SCD-paper-rus.pdf> (data obrashhenija: 17.09.2017).
8. *Pipija L.K.* Potrebnosti i vozmozhnosti izmerenija jekonomiki znanij. URL:http://www.issras.ru/papers/inn97_2006_Pipiya.php (data obrashhenija: 16.10.2017).

СТАТИСТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

УДК 311

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО, СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА С ПОЗИЦИЙ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В.Н. Афанасьев, И.В. Сыровацкая

Оренбургский государственный университет
E-mail: vAfanassyev@gmail.com; SIV293@mail.ru

Для формирования представлений о взаимодействии экологического, социального и экономического развития региона не только на современном этапе, но и в перспективе, необходимо комплексное статистическое исследование, основанное на применении системного подхода, когда изучению подлежит влияние не отдельных факторов на процессы развития и их результаты, а система факторов и результатов. Предметом этой статьи является формирование методики статистического исследования, на основе которой могут быть изучены закономерности изменения и взаимодействия экономики, природы и общества с учетом системного подхода.

Ключевые слова: моделирование, прогнозирование, исследование, взаимодействие, экологические процессы, социально-экономическое развитие.

STATISTICAL SURVEY OF ECOLOGICAL, SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION IN THE CONTEXCY OF THEIR INTERACTION

V.N. Afanasyev, I.V. Sirovatskaya

Orenburg State University
E-mail: vAfanassyev@gmail.com; SIV293@mail.ru

Formation of the concepts of interaction of ecological, social and economic development of the region not only now but also in future requires a complex statistical survey, based on application of the system approach, when the subject of the study is a system of factors and results rather than influence of certain factors on processes of development and results. The article is focused on formation of the methods of statistical survey, which can be used as a basis of studying the regularities of change and interaction of economy, nature and society with regard to the system approach.

Keywords: modeling, forecasting, survey, interaction, ecological processes, social and economic development.

Статистическому изучению и анализу социально-экономического развития территории, отдельных его составляющих и факторов, его определяющих, посвящены работы отечественных и зарубежных ученых, таких как И. Адельман, В.И. Бархатов, Н. Бастор, Е.Н. Бизяркина, З.Н. Босчаева,

В.И. Видяпин, В.Н. Гениатулин, Г.П. Журавлева, Е.С. Заварина, Е.В. Зарова, М.А. Котякова, М.Д. Моррис, С. Моррис, Н.Л. Найкс, Р.А. Проживин, В.А. Прокофьев, А.Г. Реннер, В.М. Рябцев, В.А. Сивелькин, П.П. Стритен, В.Н. Тамашевич, М. Тодаро, Н.А. Флуд, Г.Р. Хасаев, О.А. Хохлова, С.И. Чаплыгин, В.С. Чариков, Т.В. Чечелева, О.Ф. Чистик, Й. Шумпетер и многих других.

Между тем вопросы комплексного статистического исследования взаимодействия экологического, социального и экономического развития региона с позиций системного подхода остаются открытыми. Особенно это касается построения системы статистических показателей, характеризующей эколого-социально-экономическое развитие региона (ЭСЭРР), которая должна быть «не просто произвольным списком показателей, а такой системой, элементы которой взаимосвязаны и взаимозависимы» [5].

Необходимость использования системного подхода при исследовании ЭСЭРР обусловлена причинной связью факторов между собой, что изменяет действие каждого из них, усиливая или ослабляя его влияние. Кроме того, влияние системы не сводится к арифметической сумме влияний каждого фактора в отдельности – возникает общий «системный эффект». Поэтому необходимо устанавливать их направленность, причинно-следственный характер, а, следовательно, для статистического описания структуры взаимосвязей системы факторов и результатов необходимо построение системы эконометрических уравнений.

Решение обозначенных вопросов представляет научный и практический интерес, что обуславливает актуальность темы представленной работы.

Не останавливаясь подробно на дискуссионных моментах по представленным в литературе трактовкам понятия «экономическое развитие», которые мы детально рассмотрели в работе [4], определим его следующим образом: «экономическое развитие – это процесс, имеющий во времени определенную направленность (т.е. основную тенденцию развития) и устойчивость, воспринимающий и изменяющийся под системным воздействием социальной и экологической сфер, выражением которого являются статистические зависимости системы факторов и результатов» [6].

Целью ЭСЭРР является ускорение темпов экономического роста в регионе, повышение доли инновационной продукции в валовом региональном продукте, улучшение качества жизни и благосостояния населения, обеспечение экологической безопасности, что объективно предполагает разработку и реализацию региональных стратегий и программ социально-экономического развития.

Постановлением Правительства Оренбургской области от 20.08.2010 г. № 551-пп в целях формирования условий, обеспечивающих устойчивое развитие региона в долгосрочной перспективе, была принята Стратегия развития Оренбургской области до 2020 года и на период до 2030 года (далее Стратегия).

В соответствии с направлениями Стратегии социально-экономического развития Оренбургской области (развитие человеческого потенциала, создание комфортной среды обитания и обеспечение устойчивого экономического роста) нами сформирована система статистических показателей, характеризующая ЭСЭРР, схема которой представлена на рис. 1.

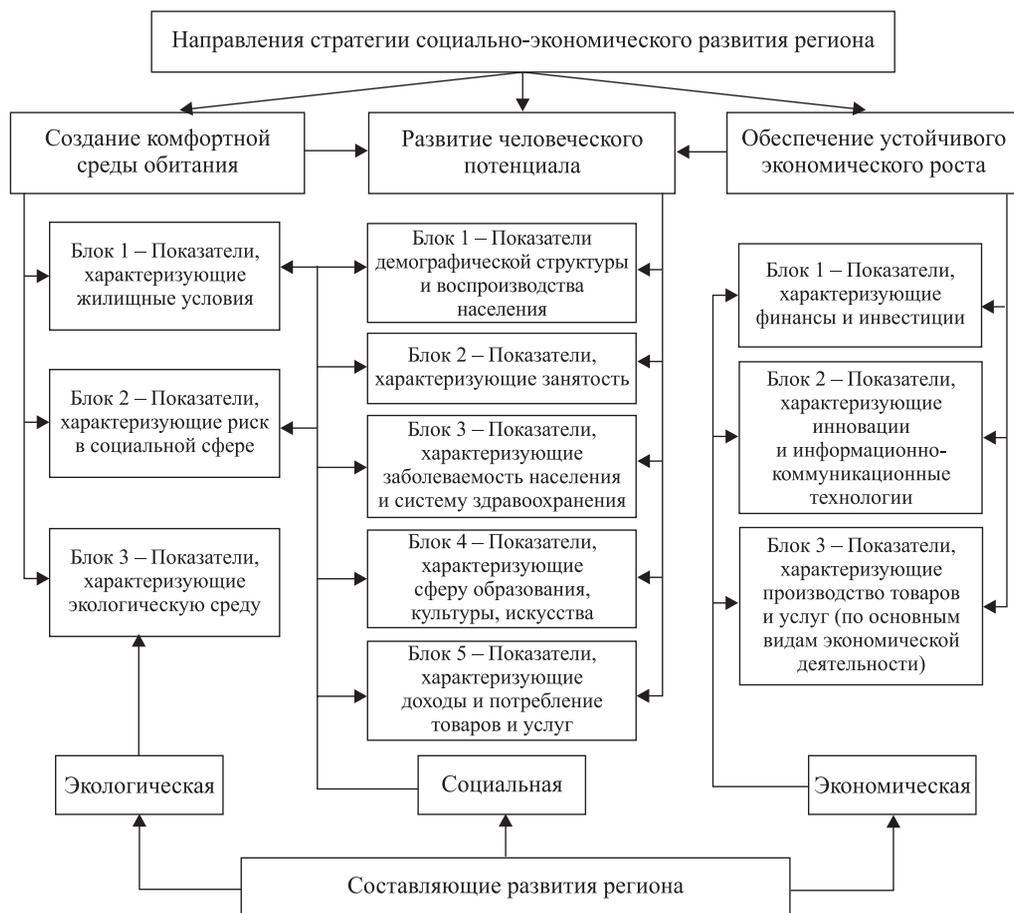


Рис. 1. Блочная схема системы статистических показателей, сформированная в соответствии с направлениями Стратегии социально-экономического развития Оренбургской области

Предложенная система статистических показателей позволяет охарактеризовать все составляющие развития: экологическую, социальную и экономическую, и является основой для проведения всестороннего и полного статистического анализа изучаемого явления. Системный подход к изучению ЭСЭРР с позиций их взаимодействия предполагает, что образованная нами система статистических показателей обладает внутренней взаимосвязью элементов и является системой как таковой.

Применение метода канонических корреляций показателей предложенной системы выявило наличие статистической зависимости между ее структурными элементами (табл. 1–3). Канонические корреляции между рассматриваемыми направлениями Стратегии составляют 0,95 и более.

Вариация показателей направления «Создание комфортной среды обитания» на 78,1 % объясняется изменчивостью показателей направления «Развитие человеческого потенциала», вариация которого в свою очередь на 49,3 % обусловлена вариацией левого множества». Наибольший вклад в зависимость двух множеств вносят показатели « Z_9 – Уровень преступности» и « Y_{10} – Обеспеченность населения врачами».

Таблица 1

**Общие результаты анализа канонических корреляций между направлениями
«Создание комфортной среды обитания» и «Развитие человеческого потенциала»**

Направление – «Создание комфортной среды обитания»	Направление – «Развитие человеческого потенциала»
Каноническая корреляция $R = 0,99740$. Зависимость сильная. $\chi^2 = 589,46$, $p = 0,0000$. Каноническая корреляция значима	
Левое множество	Правое множество
Общая избыточность: 78,1 % Наибольший вклад в зависимость вносит: « Z_9 – Уровень преступности»	Общая избыточность: 49,3 % Наибольший вклад в зависимость вносит: « Y_{19} – Обеспеченность населения врачами»

Таблица 2

**Общие результаты анализа канонических корреляций
между направлениями «Создание комфортной среды обитания»
и «Обеспечение устойчивого экономического роста»**

Направление – «Создание комфортной среды обитания»	Направление – «Обеспечение устойчивого экономического роста»
Каноническая корреляция $R = 0,95287$. Зависимость сильная. $\chi^2 = 250,49$, $p = 0,0000$. Каноническая корреляция значима	
Левое множество	Правое множество
Общая избыточность: 44,1 % Наибольший вклад в зависимость вносит: « Z_8 – Обеспеченность населения квартирными телефонными аппаратами сети общего пользования»	Общая избыточность: 43,4 % Наибольший вклад в зависимость вносит: « X_4 – Инвестиции в основной капитал на душу населения»

Таблица 3

**Общие результаты анализа канонических корреляций
между направлениями «Развитие человеческого потенциала»
и «Обеспечение устойчивого экономического роста»**

Направление – «Развитие человеческого потенциала»	Направление – «Обеспечение устойчивого экономического роста»
Каноническая корреляция $R = 0,99984$. Зависимость сильная $\chi^2 = 755,55$, $p = 0,0000$. Каноническая корреляция значима	
Левое множество	Правое множество
Общая избыточность: 56,1 % Наибольший вклад в зависимость вносит: « Y_{19} – Обеспеченность населения врачами»	Общая избыточность: 79,7 % Наибольший вклад в зависимость вносит: « X_{14} – Грузооборот автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности»

Существующую зависимость направлений «Создание комфортной среды обитания» и «Обеспечение устойчивого экономического роста» определяют показатели « Z_8 – Обеспеченность населения квартирными телефонными аппаратами сети общего пользования» и « X_4 – Инвестиции в основной капитал на душу населения».

Взаимосвязь направлений «Развитие человеческого потенциала» и «Обеспечение устойчивого экономического роста» наиболее сильно проявлена через вклад показателей « Y_{19} – Обеспеченность населения врачами» и « X_{14} – Грузооборот автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности».

Статистически значимая взаимосвязь показателей выявлена как между направлениями в целом, так и между блоками показателей внутри каждого направления и среди блоков показателей разных направлений. Таким образом, система статистических показателей, характеризующих ЭСЭРР, соответствует системному подходу и является системой как таковой, а не простым списком показателей.

Незаменимым элементом стратегического управления регионом является информация о существующих тенденциях изменения показателей, характеризующих ЭСЭРР, и устойчивости этих тенденций. В случае, если существующие тенденции изменения региональных эколого-социально-экономических показателей не соответствуют целевым установкам Стратегии развития региона, то целесообразно знать, насколько они устойчивы для определения возможности их изменения и регулирования.

Показатели экологической и социальной составляющих развития региона характеризуются более высокой устойчивостью уровней временных рядов и достаточно устойчивой тенденцией развития (табл. 4), в то время как показатели экономической составляющей ЭСЭРР характеризуются неустойчивой тенденцией и слабой устойчивостью уровней динамических рядов (рис. 2).

Таблица 4

Фрагмент результатов анализа направленности и устойчивости показателей ЭСЭРР

	Показатель	Устойчивость уровней ряда $V_y(t) = \frac{S_y(t)}{\bar{y}}$ и $K_y = 100 - V_y(t)$	Устойчивость тенденции динамики $6 \cdot \sum_{i=1}^n d_i^2$ $K_p = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n d_i^2}{n^3 - n}$
1	Y_2 – На 1000 человек трудоспособного возраста приходится лиц моложе трудоспособного возраста: $\hat{y} = 0,72t^2 - 25,42t + 481,31$ $R^2 = 0,989$ $ \bar{\delta} = 1,79$	$V_y(t) = 2,2$ $K_y = 97,8$	-0,98
2	На 1000 человек трудоспособного возраста приходится лиц старше трудоспособного возраста: $\hat{y} = 0,3t^2 - 8,08t + 363,8$ $R^2 = 0,81$ $ \bar{\delta} = 2,00$	$V_y(t) = 2,5$ $K_y = 97,5$	-0,80
3	Соотношение мужчин и женщин (на 1000 мужчин приходится женщин): $\hat{y} = -0,03t^2 - 3,37t + 1104$ $R^2 = 0,98$ $ \bar{\delta} = 0,14$	$V_y(t) = 0,2$ $K_y = 99,8$	1,00



Рис. 2. Динамика показателей экономической составляющей ЭСЭРР по Оренбургской области за 1995–2009 гг.

Для получения сравнительных обобщающих характеристик устойчивости уровней и устойчивости тенденции показателей, характеризующих ЭСЭРР, выполнена комбинационная группировка на основании вариации значений коэффициента Спирмена и коэффициента колеблемости [2, 3].

Показатели экологической и социальной составляющих ЭСЭРР характеризуются более высокой устойчивостью уровней временных рядов и достаточно устойчивой тенденцией развития, в то время как показатели экономической составляющей ЭСЭРР характеризуются неустойчивой тенденцией и слабой устойчивостью уровней динамических рядов.

Дополнительно нами была проведена «типологизация» тенденций изменения показателей ЭСЭРР с разделением их на «позитивные» и «негативные» тенденции.

Под «позитивными» тенденциями мы будем понимать увеличение или уменьшение значений показателя в динамике, если того требует содержательный смысл этого показателя. «Негативными» будем считать тенденции увеличения значений показателя, в то время как содержательный смысл требует снижения его значений. Например, «позитивной» будет тенденция снижения уровня преступности, а «негативной» – тенденция роста коэффициента разводимости населения.

В результате предложенной группировки было выявлено, что «негативные» тенденции изменения качества жизни населения и состояния окружающей природной среды более устойчивые, чем «позитивные» тенденции роста экономики Оренбургской области. Для того чтобы изменить существующую ситуацию, органам регионального управления потребуется более тщательно продуманные и спланированные организационные решения.

Согласно системному подходу к исследованию параметров ЭСЭРР, необходимо учесть максимальное количество факторов, но в то же время следует определить такое оптимальное количество показателей, которое бы корректно описывало изучаемый объект. Наилучшие результаты в этом

направлении могут быть получены, если сочетать априорный и апостериорный подходы к формированию наилучшего состава факторных показателей, характеризующих ЭСЭРР.

С помощью методов априорного подхода формируются альтернативные варианты включаемых в каждую модель наборов факторов. Затем с помощью методов апостериорного отбора эти наборы уточняются, и соответствующие им варианты моделей сопоставляются по ряду характеристик их качества.

Существующую методику априорно-апостериорного отбора предопределенных переменных для эконометрического моделирования мы предложили дополнить исследованием причинно-следственных связей с помощью теста Грэнжера на основе модифицированного коэффициента корреляции:

$$r_{\text{mod}} = \frac{\sum_{t=2}^T \Delta x_{1t} \Delta x_{2t}}{\sum_{t=2}^T |\Delta x_{1t} \Delta x_{2t}|}, \quad (1)$$

где $\Delta x_{it} = x_{it} - x_{it-1}$, $i = 1, 2$.

Модифицированный коэффициент корреляции позволяет судить о наличии положительной или отрицательной корреляции в момент t по совпадению или несовпадению знаков прироста интересующих переменных, а также устанавливает величину лага, с которым предопределенные переменные включаются в систему эконометрических регрессионных уравнений (2):

$$\begin{cases} Y_{6,it} = \beta_{12} Y_{12,it-1} + C_2 Y_{2,it} + C_9 Y_{9,it} + C_{19} Y_{19,it} + \varepsilon_{it}, \\ Y_{12,it} = \beta_9 Y_{9,it} + C_9 Y_{9,it} + C_7 X_{7,it} + C_2 Y_{2,it-1} + \varepsilon_{it}, \\ \begin{cases} Y_{28,it} = \beta_{14} X_{14,it} + C_{10} Y_{10,it} + C_{30} Y_{30,it} + C_8 X_{8,it} + C_3 X_{3,it} + \varepsilon_{it}, \\ X_{14,it} = \beta_{28} Y_{28,it} + C_{29} Y_{29,it} + C_{30} Y_{30,it} + C_8 X_{8,it-1} + \varepsilon_{it}, \\ Z_{9,it} = \beta_{12} Y_{12,it} + \beta_{28} Y_{28,it} + C_{30} Y_{30,it} + \beta_{14} X_{14,it} + C_7 X_{7,it} - C_{24} Y_{24,it} + \varepsilon_{it}, \end{cases} \end{cases} \quad (2)$$

где Y_6 – Коэффициент младенческой смертности (на 1000 человек населения); Y_9 – Коэффициент миграционного прироста (убыли) (на 1000 человек населения); Y_{10} – Уровень безработицы, в процентах к численности населения трудоспособного возраста; Y_{12} – Заболеваемость на 1000 человек населения; Y_{24} – Число мест в учреждениях культурно-досугового типа на 1000 человек населения; Y_{28} – Оборот розничной торговли на душу населения (руб.); Y_{29} – оборот общественного питания на душу населения (руб.); Y_{30} – Объем платных услуг на душу населения (руб.); X_3 – Просроченная кредиторская задолженность организаций в процентах от общей задолженности; X_7 – Число организаций, использующих сеть Интернет (в процентах от числа обследованных организаций); X_8 – Число организаций, имевших веб-сайт (в процентах от числа обследованных).

Так, применение теста Грэнжера на основе расчета модифицированного коэффициента корреляции с единичным лагом для установления причинных переменных по отношению к зависимой переменной « Y_{12} – Заболева-

емость на 1000 человек населения» выявил следующие predetermined переменные: « Z_9 – Уровень преступности»; « X_7 – Число организаций, использующих сеть Интернет»; « Y_2 – На 1000 человек трудоспособного возраста приходится лиц моложе трудоспособного возраста»; « Y_9 – Коэффициент миграционного прироста».

С использованием результатов теста Гренжера было осуществлено моделирование зависимости показателей ЭСЭРР в виде системы эконометрических регрессионных уравнений по панельным данным. Согласно тесту Хаусмана моделям с фиксированными эффектами отдано предпочтение в первых четырех случаях, а модели со случайными эффектами отдано предпочтение в последнем случае.

$$\begin{cases} \hat{Y}_{6,it} = \hat{\alpha}_i - 0,316Y_{12,it-1} + 0,18Y_{2,it} + 0,113Y_{9,it} - 0,164Y_{19,it} \\ \hat{Y}_{12,it} = \hat{\alpha}_i + 0,34Z_{9,it} + 0,02Y_{2,it} + 0,62X_{7,it} - 0,35Y_{2,it-1} \\ \hat{Y}_{28,it} = \hat{\alpha}_i + 0,88X_{14,it} - 0,19Y_{10,it} + 0,25Y_{30,it} + 0,57Y_{8,it} - 0,48X_{3,it} \\ \hat{X}_{14,it} = \hat{\alpha}_i + 0,76Y_{14,it} + 0,76Y_{29,it} + 0,64Y_{30,it} + 0,45X_{8,it} \\ \hat{Z}_{9,it} = 11,2 + 0,29Y_{12,it} + 0,48Y_{28,it} + 0,12Y_{30,it} + 0,59X_{14,it} + 0,27X_{7,it} - 0,19Y_{24,it} \end{cases} \begin{cases} \hat{R}^2 = 0,74 \\ \hat{R}^2 = 0,83 \\ \hat{R}^2 = 0,94 \\ \hat{R}^2 = 0,89 \\ \hat{R}^2 = 0,86 \end{cases}$$

Снижению младенческой смертности способствует повышение обеспеченности населения врачами, увеличение нагрузки трудоспособного населения детьми и снижение общей заболеваемости населения. Рост уровня преступности населения, миграционного прироста, использования организациями сети Интернет приводит к росту общей заболеваемости населения. Охват населения услугами учреждений культуры способствует снижению преступности населения. На оборот розничной торговли оказывают положительное влияние: грузооборот автомобильного транспорта, объем оказываемых платных услуг населению и размещение организациями информации о своей деятельности в сети Интернет, что облегчает поиск деловых партнеров.

Так как факторы в системе уравнений связаны между собой, и эти связи изменяют влияние каждого фактора, усиливая или ослабляя его, то в результате образуется общий «системный эффект»:

$$\zeta = R^2 - \sum_{j=1}^k \beta_j^2, \quad (3)$$

где β_j^2 – стандартизованные коэффициенты регрессии.

По результатам эконометрического моделирования измерена согласованность системы факторов посредством «системного эффекта». Системный эффект для каждого уравнения оказался отрицательным, что означает недостаточно согласованное влияние факторов, т.е. влияние конкретного j -го фактора оказалось более сильным, чем влияние всего комплекса факторов.

Система статистических показателей, характеризующая ЭСЭРР, в соответствии с принципами системного подхода приобретает более завершённый характер, если в нее включен интегральный показатель, в котором синтезирована преимущественная часть объема информации обо всех составляющих ЭСЭРР.

Нами построена динамическая модель сводного интегрального показателя ЭСЭРР по методике, предложенной С.А. Айвазяном [1]. В данном случае уровень ЭСЭРР рассматривался как сводная характеристика $f(\bar{X})$ – определяемая поддающимися учету и изменению признаками $\bar{X} = (x_1, x_2, \dots, x_k)$ в виде динамической модели латентного показателя (4).

$$\tilde{y}(t) \equiv f_t(X, \Theta) = \Theta_1 x_{1,t} + \Theta_2 x_{2,t} + \dots + \Theta_k x_{k,t}.$$

Для построения интегрального показателя (4) была необходима «экспертная» информация, в качестве которой выступили результаты многомерной группировки административно-территориальных образований Оренбургской области методами кластерного анализа и нейросетевой классификации. В ходе многомерной классификации было выявлено существование в пределах Оренбургской области трех классов: со сравнительно высоким, средним и низким уровнем эколого-социально-экономического развития. Изменения в структуре классов во времени происходили в основном за счет перехода образований из второго класса в третий и наоборот.

Динамическая модель влияния факторов на уровень эколого-социально-экономического развития с учетом пространственной и временной неоднородности:

$$\begin{aligned} \tilde{y}(t) \equiv f_t(X, \Theta) = & 0,34Y_2 + 0,55Y_6 + 0,27Y_9 - 0,59Y_{10} - 0,71Y_{12} + \\ & + 0,43Y_{19} + 0,31Y_{24} + 1,87Y_{28} + 0,22Y_{29} + 0,79Y_{30} - 0,57X_3 + \\ & + 0,74X_4 + 0,47X_7 + 0,51X_8 + 1,84X_{14} - 0,23Z_1 - 0,84Z_9. \end{aligned}$$

Анализируя модель латентного показателя, можно сделать вывод, что уровень эколого-социально-экономического развития административно-территориальных образований региона формируется большей частью под положительным влиянием таких факторов, как « Y_{28} – Оборот розничной торговли на душу населения», « X_{14} – Грузооборот автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности», « Y_{30} – Объем платных услуг на душу населения» и « X_4 – Инвестиции в основной капитал на душу населения».

Существенное отрицательное воздействие на уровень эколого-социально-экономического развития оказывают: « Y_{12} – Заболеваемость на 1000 человек населения», « Z_9 – Уровень преступности», « Y_{10} – Уровень безработицы, в процентах к численности населения трудоспособного возраста», « X_3 – Просроченная кредиторская задолженность организаций в процентах от общей задолженности».

По значениям интегрального показателя дана количественная оценка уровня эколого-социально-экономического развития административно-территориальных образований региона, позволяющая органам регионального управления сравнивать их позиции, определять возможности и вырабатывать меры по преодолению разрыва в их развитии и региона в целом.

Результатом проведенного исследования является разработанная методика эколого-социально-экономического развития региона, включающая в себя:

- уточнение понятийного аппарата исследования и формирование нового представления об экологическом, социальном и экономическом развитии региона с позиций взаимодействия;

– предложение статистически обоснованной системы показателей, характеризующей приоритетные направления (создание комфортной среды обитания, развитие человеческого потенциала, общеэкономические ориентиры) эколого-социально-экономического развития региона;

– моделирование закономерностей изменения во времени и устойчивости эколого-социально-экономического развития региона;

– построение оптимального набора, в части исследования причинно-следственного характера зависимостей, предопределенных переменных для эконометрического моделирования;

– моделирование взаимодействия показателей эколого-социально-экономического развития Оренбургской области в виде системы эконометрических регрессионных уравнений с учетом пространственной неоднородности объекта исследования;

– построение рейтинговых оценок административно-территориальных образований региона по оптимальному набору показателей, характеризующих состояние окружающей природной среды, качество жизни населения и развитие экономики региона.

Разработанная методика статистического исследования взаимодействия экологического, социального и экономического развития Оренбургской области может способствовать разработке и реализации эффективных региональных программ развития.

Литература

1. Айвазян С.А. Эмпирический анализ синтетических категорий качества жизни населения // Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 3. С. 19–53.
2. Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М. Анализ временных рядов и прогнозирование: учебник / 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2010. 320 с.
3. Афанасьев В.Н. Статистическое обеспечение проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства. М. : Финансы и статистика, 1996.
4. Сыровацкая И.В. Сущность и содержание категории «экономическое развитие» в статистических исследованиях региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 1 (63). С. 90–95.
5. Сыровацкая И.В. Формирование системы статистических показателей, характеризующих социально-экономическое развитие региона: методологические аспекты // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 5 (79). С. 86–90.
6. Сыровацкая И.В. Статистическое исследование социального и экономического развития региона с позиций их взаимодействия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. Оренбург, 2011. 19 с.

Bibliography

1. Ajvazjan S.A. Jempiricheskiy analiz sinteticheskijh kategorij kachestva zhizni nasele-nija // Jekonomika i matematicheskie metody. 2003. T. 39. № 3. P. 19–53.
2. Afanas'ev V.N., Juzbashev M.M. Analiz vremennyh rjadov i prognozirovanie: ucheb-nik / 2-e izd., pererab. i dop. M.: Finansy i statistika, 2010. 320 p.
3. Afanas'ev V.N. Statisticheskoe obespechenie problemy ustojchivosti sel'skohoz'jazst-vennogo proizvodstva. M. : Finansy i statistika, 1996.
4. Syrovackaja I.V. Sushhnost' i soderzhanie kategorii «jekonomicheskoe razvitie» v statisticheskijh issledovaniyah regiona // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo jeko-nomicheskogo universiteta. 2010. № 1 (63). P. 90–95.

5. *Syrovackaja I.V.* Formirovanie sistemy statisticheskikh pokazatelej, harakterizuju-shhix social'no-jekonomicheskoe razvitie regiona: metodologicheskie aspekty // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. 2011. № 5 (79). P. 86–90.
6. *Syrovackaja I.V.* Statisticheskoe issledovanie social'nogo i jekonomicheskogo razvitija regiona s pozicij ih vzaimodejstvija: avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk: 08.00.12. Orenburg, 2011. 19 p.

УДК 311

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ МЕСТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ РЕГИОНА

В.И. Кондратьева, В.Л. Пуляевская

Центр стратегических исследований Республики Саха (Якутия)

E-mail: kwi202@mail.ru, valyapll@mail.ru

Имея значительную территорию Республики Саха (Якутия), неразвитость транспортной и энергетической инфраструктуры, предопределена необходимость разработки новых подходов и алгоритмов комплексного пространственного анализа уровня социально-экономического положения муниципальных образований. В статье рассматривается описание системы показателей данных, являющихся основой базы данных, отражающих пространственные социально-экономические процессы на уровне населенных пунктов, муниципальных районов и экономических зон Республики Саха (Якутия). На сегодняшний день существует множество подходов к оценке уровня развития территорий. Все многообразие методов, используемых для оценки уровня развития муниципальных образований, сводится к двум направлениям. Первая группа основана на определении частных показателей и расчете на их основе обобщающего индекса. Вторая группа методов включает эконометрические оценки, где осуществляются попытки выявления причинно-следственных связей муниципального развития. На основе показателя среднедушевого муниципального продукта представлено распределение муниципальных образований по группам, которое позволяет оценить уровень социально-экономического развития и значимость каждого муниципального образования для экономики региона. Проанализирован вклад Ленского района в формирование ВРП республики, который занимает лидирующие позиции по макроэкономическим показателям, внося значительный вклад в социально-экономическое развитие республики. Для прогнозов пространственного развития региона необходимо рассматривать подходы к разработке экономико-математической модели динамической взаимосвязи факторов экономического развития с учетом индивидуальных особенностей территорий. В качестве примера в статье представлен долгосрочный прогноз по показателю ВМП по двум сценариям развития Ленского района. Статья подготовлена в рамках реализации Программы комплексных научных исследований в Республике Саха (Якутия), направленных на развитие ее производительных сил и социальной сферы, на 2016–2020 гг.

Ключевые слова: пространственное развитие, валовой муниципальный продукт, муниципальное образование, долгосрочный прогноз.

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE DETERMINATION OF THE PLACE OF MUNICIPAL EDUCATION IN THE ECONOMIC SPACE OF THE REGION

V.I. Kondratyeva, V.L. Pulyaevskaya

Strategic Research Center of the Republic of Sakha (Yakutia)

E-mail: kwi202@mail.ru, valyapll@mail.ru

Huge territory of the Republic of Sakha (Yakutia) and underdevelopment of transport and energy infrastructure predetermine the need for development of new approaches and algorithms of complex dimensional analysis of the level of social and economic condition of municipal formations. The article considers description of the system of indicators of

data, which form the basis of the database and reflect spatial social and economic processes at the level of population clusters, municipal regions and economic zones of the Republic of Sakha (Yakutia). At the moment there are a lot of approaches to assessment of the level of development of territories. The whole variety of the methods, used for assessment of the level of development of municipal formations, comes down to two categories. The first group is based on determination of particular indicators and calculation of the generalizing index on their basis. The second group of methods includes econometric assessments, where efforts to reveal cause-effect relations of municipal development are carried out. Distribution of municipal formations by groups is presented in the basis of per capita municipal product indicator; the distribution makes it possible to assess the level of social and economic development and significance of each municipal formation for economy of the region. The contribution of Lensky district to formation of GRP of the republic is analyzed; the district holds leading positions in macroeconomic indicators and makes a significant contribution to social and economic development of the republic. Forecasts of spatial development of the region require consideration of the approaches to development of the economic and mathematical model of dynamic interrelation between factors of economic advancement with allowance for individual characteristics of the territories. The article presents a long-time forecast of GWP indicator for two scenarios of development of Lensky district as an example.

Keywords: spatial development, gross municipal product, municipal entity, long-term forecast.

Социально-экономическое пространство региона представляет собой сложный, многофункциональный объект управления. От эффективности стратегического управления таким объектом в значительной мере зависят как результаты функционирования муниципальных образований (МО), так и уровень материального благосостояния и качество жизни населения.

Проблема существования значительного пространственного неравенства предопределила необходимость разработки новых подходов и алгоритмов комплексного пространственного анализа уровня социально-экономического положения муниципальных образований, исследования проблем дифференциации их развития и вклада МО в экономику региона. Разработка новых направлений анализа с учетом существующих информационных потребностей и возможности исследования основных факторов, влияющих на эволюцию муниципальных образований в сложившихся условиях, опирается на обоснование приоритетных направлений развития муниципальных образований и разработку на их основе стратегии пространственного развития региона.

В Стратегии социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) на период до 2030 г. и основных направлений до 2050 г. [5] поставлена цель обеспечения комплексного экономического развития республики на основе организации пространства территории, обеспечивающей повышение качества жизни населения, эффективное освоение ресурсов и оптимальное расселение населения, минимизацию издержек на содержание инфраструктуры, сохранение межтерриториальных связей. Для ее решения поставлен ряд задач, в том числе:

- 1) совершенствование системы управления пространственным развитием на основе управления экономическими районами (мезорайонами), использование ГИС-технологий и информационно-аналитических систем;

2) формирование перспективного пространственного каркаса территории РС (Я) на основе определения существующих опорных «точек роста», формирования новых точек экономического роста, их укрепление.

Решение поставленных задач сопряжено с необходимостью проведения прикладных научных экономических исследований. Одним из таких исследований является разработка прогнозной модели размещения производительных сил, инфраструктуры и расселения Республики Саха (Якутия) в различных условиях.

Республика Саха (Якутия) в силу своей беспрецедентной обширности, малонаселенности, промышленной специализации, исторически сложившейся системы расселения является уникальным объектом для исследования экономического пространства территории.

Административно-территориальное устройство республики представлено 34 муниципальными районами, 2 городскими округами, 48 городскими поселениями и 361 сельским поселением. В пространственной структуре хозяйства республики выделяют экономические зоны – центральная, западная, восточная, южная и арктическая – относительно целостные территориальные образования, состоящие из нескольких муниципальных районов, для которых характерны общность экономико-географического положения, расположенных в основном по бассейнам крупных рек Лена, Яна, Колыма и Индигирка, природно-ресурсного, производственно-экономического потенциалов, наличие транспортной и энергетической инфраструктур и перспективной специализации [2].

В настоящее время Центр стратегических исследований приступил к формированию и систематизации электронной базы данных, отражающей пространственные социально-экономические процессы на уровне населенных пунктов, муниципальных районов и экономических зон, кроме того, к изучению пространственной структуры экономики и социальной сферы Республики Саха (Якутия), а также типологизации поселений, построенной на наборе критериев, имеющих определяющее значение для развития.

Для отображения и изучения количественной и качественной сторон явлений и процессов, происходящих на территории муниципальных образований, необходима система показателей, которая, с одной стороны, должна быть достаточно компактной (включать относительно небольшое число показателей), с другой – этих показателей должно быть достаточно для анализа социально-экономической ситуации, прогнозирования и моделирования муниципальных образований.

Перечень показателей пространственных данных формировался на основе качественного анализа с учетом специфики объекта наблюдения. Был отобран ряд социально-экономических параметров, отвечающих требованиям доступности, измеримости, соответствия, достаточности, комплексности, достоверности и сопоставимости данных в разрезе муниципальных образований.

Источники Базы данных формировались исходя из данных Саха (Якутия) стат (база данных – ЦХД), Ситуационного центра и других ведомственных данных. Районы исследования разделены на три уровня пространственной организации: экономические зоны, уровень муниципальных образований и поселенческий уровень.

При оценке пространственного развития муниципальных образований был использован не один специфический показатель, а комплекс показателей, которые можно разделить на соответствующие блоки (табл. 1).

Таблица 1

**Перечень показателей для анализа пространственного развития
Республики Саха (Якутия) [4]**

Блок	Характеристики пространственного состояния муниципальных образований	Количество показателей	Из них	
			ведомственные	разрезность до поселений
1	Природно-ресурсный потенциал	49	42	8
2	Экономика территорий	62	–	48
3	Финансово-инвестиционная сфера	25	8	12
4	Человеческий капитал и уровень жизни	83	20	36
5	Инфраструктура и благоустройство территорий	96	21	45
6	Малое предпринимательство и туризм	45	2	25
	Всего показателей	360	93	174

В каждый блок вошли показатели, наиболее полно отражающие социально-экономические процессы, происходящие в муниципальных образованиях.

На сегодняшний день существует множество подходов к оценке уровня развития территорий. Все многообразие методов, используемых для оценки уровня развития муниципальных образований, сводится к двум направлениям. Первая группа основана на определении частных показателей и расчете на их основе обобщающего индекса. Вторая группа методов включает эконометрические оценки, где осуществляются попытки выявления причинно-следственных связей муниципального развития.

В нашем исследовании необходима комплексная дифференцированная оценка, которая ставит основной целью разработку возможности решения стратегических задач развития муниципального образования и региона в целом с учетом его пространственных, географических, климатических, природных, социально-институциональных и прочих особенностей развития.

Наличие большого массива показателей, отражающих качественные изменения в процессе воспроизводства, их несопоставимость и неравномерность в муниципальном разрезе требует применения специальных статистических методов. Важным аспектом анализа является изучение величины отклонений в значении показателей по муниципальным образованиям с наиболее и наименее высоким уровнем развития и отслеживание динамики территориальных неравенств в регионе.

В настоящее время одной из наиболее сложной и наименее проработанной, с нашей точки зрения, является проблема разработки обобщающего показателя для характеристики экономической ситуации в муниципальном образовании, позволяющего оценить вклад муниципального образования в экономику региона. Для регионального уровня таким показателем является

ся валовой региональный продукт (ВРП), для муниципального уровня целесообразно использовать валовой муниципальный продукт (ВМП). В республике в рамках региональной статистики по методике, утвержденной Министерством экономики Республики Саха (Якутия), ведутся расчеты такого показателя [1, 3].

В качестве примера для оценки уровня социально-экономического развития муниципальных образований воспользуемся их типологической группировкой по величине соотношения ВМП в расчете на душу населения со среднедушевым уровнем ВРП республики и ранжируем их по группам (табл. 2):

1-я группа (соотношение более 200 %) – муниципальные образования с высоким уровнем развития;

2-я группа (от 100 до 200 %) – МО с уровнем развития выше среднего;

3-я группа (от 50 до 100 %) – МО со средним уровнем развития;

4-я группа (от 35 до 50 %) – МО с уровнем развития ниже среднего;

5-я группа (менее 35 %) – МО с низким уровнем развития.

Таблица 2

Типологическая группировка муниципальных образований по величине ВМП на душу населения

Группа МО, % к среднереспубликанскому значению					
%	Более 200	100–200	50–100	35–50	Менее 35
2015 г. (782,6 тыс. руб.)					
Название муниципального образования	Анабарский	Булунский Алданский	Нерюнгринский	Усть-Янский	Эвено- Бытантайский
	Ленский		ГО «Город Якутск»	Верхоянский	
	Мирнинский		Усть-Майский	Аллайховский	Горный
	Оймяконский		Олекминский	Момский	Сунтарский
	Нюрбинский		Верхнеколымский	Абьинский	Мегино-
			Оленекский	Вилуйский	Кангаласский
			Томпонский	Хангаласский	Чурапчинский
			Нижнеколымский	Таттинский	Амгинский
				Жиганский	ГО «Жатай»
				Среднеколымский	Кобяйский
					Усть-Алданский
					Намский
					Верхневилуйский

Сравнение показателя по муниципальным образованиям за 2015 г. в разрезе выделенных групп отражает его нестабильность.

Всего к группам муниципальных образований выше среднего и высоким уровнем развития в 2015 г. относились 7 районов, их доля в ВРП республики составила 54,5 %, эти районы имеют большие возможности развития по сравнению с другими муниципальными образованиями. При этом в районах данной группы проживают всего 20,4 % населения республики. Тот факт, что в районах с ВМП на душу населения ниже среднереспубликанского значения, проживают более 70 % населения, свидетельствует о неоднородности развития муниципальных образований республики и необходимости развития «отстающих» территорий (табл. 3).

Таблица 3

Структура муниципальных образований Республики Саха (Якутия) в 2015 г.

Группа МО, % к средне-республиканскому значению	Количество МО в группе	Доля в суммарном объеме ВМП РС(Я), %	Доля в численности населения РС(Я), %
Более 200	5	49,2	15,3
100–200	2	5,3	5,1
50–100	8	34,7	48,1
35–50	10	5,0	12,0
Менее 35	11	5,8	19,5
Итого	36	100	100

Наибольшее превышение среднедушевого уровня ВРП республики наблюдается в Ленском районе, в расчете на душу населения ВМП Ленского района по итогам 2015 г. составляет 3,6 млн руб. (абсолютный лидер среди муниципальных районов Якутии), что в 4,6 раза больше, чем по Республике Саха (Якутия) (782,6 тыс. руб.), и в 8,1 раз больше, чем по Российской Федерации (443,9 тыс. руб.).

Таблица 4

Динамика и соотношение ВРП Республики Саха (Якутия), России и ВМП Ленского района за 2010–2015 гг.

		2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Россия	ВРП из суммы регионов, млрд руб.	37 688	45 392	49 926	54 103	59 188	64 997
	% к предыдущему году, в сопоставимых ценах	104,6	105,4	103,1	101,8	101,3	99,4
	на душу населения, тыс. руб.	263,8	317,5	348,6	377,0	405,1	443,9
Республика Саха (Якутия)	ВРП РС(Я), млн руб.	386 825	486 831	541 307	570 285	658 140	749 987
	% к предыдущему году, в сопоставимых ценах	101,6	107,1	103,2	100,9	102,9	101,7
	на душу населения, тыс. руб.	403,7	508,7	566,4	597,0	688,5	782,6
	Место, занимаемое в РФ	5	8	7	8	7	8
Ленский район	ВМП, млн руб.	49 415	64 700	77 780	85 953	105 167	136 039
	% к предыдущему году, в сопоставимых ценах	189,4	111,4	111,6	105,8	109,1	115,5
	на душу населения, тыс. руб.	1244,7	1633,2	1980,7	2220,4	2754,2	3600,8
	Место, занимаемое в РС(Я)	2	2	2	1	1	1

ВМП Ленского района увеличился с 49,4 млрд руб. в 2010 г. до 136,0 млрд руб. в 2015 г. (3-е место в РС(Я) после г. Якутска и Мирнинского района), доля ВМП в ВРП республики увеличилась соответственно с 12,8 до 18,1 % (табл. 4). На территории Ленского района работают такие производственные гиганты, как ПАО «Газпром», ПАО «Транснефть», ПАО НК «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», АК «АЛРОСА», которые являются основными источниками доходов бюджета. Благодаря нефтегазовым месторождениям Ленский район стал стартовой точкой для реализации при-

оритетного российского проекта строительства магистрального газопровода «Сила Сибири».

Необходимо отметить, что около половины объема добавленной стоимости республики формируется предприятиями, добывающими полезные ископаемые (48,2 % в 2015 г.), динамика развития этой отрасли в основном определяет состояние и перспективы социально-экономического развития республики.

Таблица 5

Валовая добавленная стоимость по ВЭД «Добыча полезных ископаемых»

	ВДС			% к итогу		
	2006 г.	2010 г.	2015 г.	2006 г.	2010 г.	2015 г.
Добыча полезных ископаемых по РС(Я)	80 571	154 548	361 253	100	100	100
по ВЭД:						
Добыча каменного угля, бурого угля и торфа	9228	18 289	17 890	11,5	11,8	5,0
Добыча сырой нефти и природного газа	2988	43 424	127 718	3,7	28,1	35,4
Добыча металлических руд	6138	14 045	33 933	7,6	9,1	9,4
Добыча прочих полезных ископаемых	62 217	78 748	181 712	77,2	51,0	50,3
По муниципальным образованиям:						
Мирнинский район	34 766	49 759	133 512	43,1	32,2	37,0
Ленский район	1692	38 807	110 959	2,1	25,1	30,7
Нюрбинский район	15 460	16 433	33 527	19,2	10,6	9,3
Нерюнгринский район	13 455	21 472	18 313	16,7	13,9	5,1
ГО «Город Якутск»	6441	6163	14 567	8,0	4,0	4,0
Алданский район	2946	6476	14 072	3,7	4,2	3,9
Прочие	5811	15 438	36 303	7,2	10,0	10,0

Из табл. 5 видно, что за последние 10 лет внутри отрасли происходят структурные изменения, значительный рост наблюдается в нефтедобывающей отрасли. Рост добавленной стоимости по отрасли в целом можно рассматривать как итог положительных результатов деятельности АК «АЛРОСА» (ПАО) (Мирнинский район) и наращиванием нефтедобычи на Талаканском месторождении ОАО «Сургутнефтегаз» (Ленский район).

Таким образом, показатель ВМП выступает как экспресс-оценка, которая позволяет оценить уровень социально-экономического развития и значимость каждого муниципального образования для экономики региона.

В перспективной схеме пространственного развития Республики Саха (Якутия) важен учет исходной географической ситуации, емкости территории с точки зрения ресурсного потенциала, типологических особенностей районов и многое другое. Для этого необходимо определить единый, научно обоснованный методологический подход к размещению производственных мощностей, способствующих более рациональному использованию человеческих, финансовых, сырьевых ресурсов муниципальных образований, накоплению, закреплению на территории долгосрочных конкурентных преимуществ.

Для прогнозов пространственного развития региона необходимо рассмотреть подходы к разработке экономико-математической модели динамической взаимосвязи факторов экономического развития с учетом индивидуальных особенностей территорий.

На социально-экономическое прогнозирование возложена ответственная функция – задать целевые и нормативные ориентиры на предстоящий период, описав возможные исходы и будущее влияние различных факторов. Основными аналитическими целями при этом являются:

- получение надежного инструментария для анализа и прогнозирования экономики муниципальных образований;
- проведение сценарных расчетов для оценки влияния различных факторов на развитие экономики.

В качестве примера рассмотрим прогноз до 2030 г. показателя ВМП для Ленского района. В зависимости от сочетания внутренних и внешних условий можно выделить два сценария социально-экономического развития МО «Ленский район» – базовый и инновационный, различающихся между собой сравнительной силой влияния различных тенденций (табл. 6).

Таблица 6

Прогноз валового муниципального продукта МО «Ленский район» до 2030 г.

Показатель	Сценарии	2016 г. (оценка)	2017 г.	2018–2019 гг.	2020–2022 г.	2023–2025 гг.	2026–2030 гг.	2030 г. к 2016 г.
ВМП, млн руб.	б*	157 104	179 886	182 085	212 302	320 727	322 582	в 2,0 раза
	и			190 370	231 607	378 446	434 261	в 2,9 раза
% к предыдущему году, в сопоставимых ценах	б	109,5	110,0	95,2	110,3	107,5	96,1	134,0
	и			97,5	112,9	110,3	99,0	188,1
Доля ВМП в ВРП республики	б	19,3	20,3	19,8	20,5	26,2	21,4	х
	и			20,7	22,3	30,9	28,7	х

* б – базовый сценарий, и – инновационный сценарий.

Расчеты показали, что валовый муниципальный продукт, позволяющий оценить ситуацию в экономике Ленского района в целом, достигнет к 2030 г. по базовому варианту 319 млрд руб. и 434 млрд руб. по инновационному варианту, что выше уровня 2016 г. в 2,0 и в 2,9 раза (соответственно).

Основная доля валового муниципального продукта в базовом варианте будет также формироваться предприятиями промышленности, в инновационном сценарии предполагается максимальная реализация конкурентных преимуществ Ленского района в более благоприятных внешних условиях, за счет укрупнения существующих точек роста, а также стимулирование появления новых источников развития экономики за счет привлечения инвестиций.

Литература

1. Глинский В.В., Серга Л.К., Пуляевская В.Л. Статистический инструментарий в решении задач управления развитием территорий // Вопросы статистики. 2014. № 10. С. 14–19.

2. *Кондратьева В.И., Коломак Е.А., Присяжный М.Ю.* Концептуальные направления пространственного развития Республики Саха (Якутия) // Экономика Востока России. 2017. № 01. С. 52–64.
3. *Пуляевская В.Л.* Оценка муниципальных образований Республики Саха (Якутия) // Вестник НГУЭУ. 2014. № 1. С. 185–189.
4. Экономика районов и городов Республики Саха (Якутия): Статистический сборник / ТО ФС по РС(Я). Якутск, 2016. 186 с.
5. О проекте Стратегии социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) на период до 2030 года с определением целевого видения до 2050 года // Постановление Правительства Республики Саха (Якутия) от 26 декабря 2016 № 455. URL: [http://mineconomic.sakha.gov.ru/uploads/ckfinder/userfiles/files/ППр%20РС\(Я\)%20455.pdf](http://mineconomic.sakha.gov.ru/uploads/ckfinder/userfiles/files/ППр%20РС(Я)%20455.pdf)

Bibliography

1. *Glinskij V.V., Serga L.K., Puljaevskaja V.L.* Statisticheskij instrumentarij v reshenii zadach upravlenija razvitiem territorij // Voprosy statistiki. 2014. № 10. P. 14–19.
2. *Kondrat'eva V.I., Kolomak E.A., Prisjazhnyj M.Ju.* Konceptual'nye napravlenija prostranstvennogo razvitija Respubliki Saha (Jakutija) // Jekonomika Vostoka Rossii. 2017. № 01. P. 52–64.
3. *Puljaevskaja V.L.* Ocenka municipal'nyh obrazovanij Respubliki Saha (Jakutija) // Vestnik NGUJeU. 2014. № 1. P. 185–189.
4. Jekonomika rajonov i gorodov Respubliki Saha (Jakutija): Statisticheskij sbornik / TO FS po RS(Ja). Jakutsk, 2016. 186 p.
5. О проекте Strategii social'no-jekonomicheskogo razvitija Respubliki Saha (Jakutija) na period do 2030 goda s opredeleniem celevogo videnija do 2050 goda // Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Saha (Jakutija) ot 26 dekabrja 2016 № 455. URL:[http://mineconomic.sakha.gov.ru/uploads/ckfinder/userfiles/files/PPr%20RS\(Ja\)%20455.pdf](http://mineconomic.sakha.gov.ru/uploads/ckfinder/userfiles/files/PPr%20RS(Ja)%20455.pdf)

УДК 311

О ПОДХОДЕ К АНАЛИЗУ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ

М.С. Хван, А.М. Булкина

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: hvan2013@ngs.ru, anna_bulkina@rambler.ru

В статье рассматриваются проблемы оценки социально-экономического развития моногородов и представлен обзор существующих подходов по данному аспекту. Предложен методический подход к оценке социально-экономического развития монопрофильных муниципальных образований, предполагающий отбор показателей, их стандартизацию, интеграцию выбранных характеристик на основе факторного анализа, расчет агрегированного уровня социально-экономического развития, определение уровня дифференциации социально-экономического развития моногородов и выделение их устойчивых групп. Апробация разработанного методического подхода осуществлена на моногородах Сибирского федерального округа.

Ключевые слова: моногород, анализ, социально-экономическое развитие, факторный анализ, дифференциация.

ON THE APPROACH TO THE ANALYSIS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF SINGLE-INDUSTRY TOWNS

M.S. Khvan, A.M. Bulkina

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: hvan2013@ngs.ru, anna_bulkina@rambler.ru

The article examines the problems of assessing the social and economic development of single-industry towns and presents an overview of existing approaches to this aspect. A methodical approach to assessing the social and economic development of single-industry municipal entities is proposed. It involves selection of indicators, their standardization, the integration of selected characteristics on the basis of factor analysis, calculation of the aggregated level of social and economic development, determination of the level of differentiation of social and economic development of single-industry towns and the identification of their stable groups. The developed methodical approach was tested on single-industry towns of the Siberian federal district.

Keywords: single-industry towns, analysis, social and economic development, factor analysis, differentiation.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность проведения исследований в сфере функционирования и развития моногородов обусловлена рядом социально-экономических причин:

– несостоятельность (банкротство) градообразующей организации, что ведет к росту уровня регистрируемой безработицы в муниципальном образовании;

– высокая степень зависимости городского населения от налоговых поступлений от градообразующих организаций;

- низкий уровень доходов населения большинства моногородов, и как следствие, низкое качество жизни;
- сокращение численности населения;
- неразвитость транспортной инфраструктуры;
- низкое качество услуг ЖКХ и здравоохранения и др. [21, 22].

Поэтому *цель данного исследования* заключается в разработке методического подхода, позволяющего оценить социально-экономическое развитие монопрофильных городских округов и муниципальных районов, в состав которых входят моногорода, и осуществить их дифференциацию.

Задачи исследования:

- 1) выполнить обзор существующих подходов к оценке социально-экономического развития моногородов;
- 2) разработать авторский методический подход к оценке социально-экономического развития монопрофильных городских округов и муниципальных районов, в состав которых входят моногорода;
- 3) провести дифференциацию моногородов Сибирского федерального округа (СФО) по уровню социально-экономического развития;
- 4) определить устойчивые группы моногородов СФО;
- 5) выявить лучшие практики развития монопрофильных городских округов и муниципальных районов, в состав которых входят моногорода, СФО.

В Российской Федерации согласно Распоряжению Правительства от 29 июля 2014 г. № 1398-р утвержден перечень монопрофильных муниципальных образований (моногородов), который каждый год актуализируется в зависимости от их социально-экономического положения.

На законодательном уровне выделяется три категории монопрофильных муниципальных образований (табл. 1).

Для отнесения муниципального образования к той или иной категории муниципальному образованию необходимо соответствовать не менее чем двум из перечисленных выше критериям [22].

Стоит отметить, что в научных трудах представлены альтернативные подходы к определению типов (категорий) монопрофильных муниципальных образований в зависимости от их социально-экономического развития.

ОБЗОР ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ

Вопросы социально-экономического развития моногородов рассматривают такие исследователи, как И.Д. Тургель, М.С. Саргиджян, К.Е. Трусова, А.Д. Ризов, В.А. Столбов, Н.С. Самофеева, Л.А. Шильдт, М.А. Шкалей и др.

В работе И.Д. Тургеля «Моноспециализированные города России: специфика генезиса и анализа социально-экономического развития» предлагается проводить оценку через рассмотрение следующих составляющих: анализ развития моноспециализированного города как элемента социально-экономической системы региона; анализ экономического развития; анализ социального развития; построение обобщенной интегральной оценки уровня социально-экономического развития моноспециализированного города [9].

Таблица 1

Категории муниципальных образований Российской Федерации

Критерии выделения моногородов	1-я категория – моногорода с наиболее сложным социально-экономическим положением	2-я категория – моногорода, в которых имеются риски ухудшения социально-экономического положения	3-я категория – моногорода со стабильной социально-экономической ситуацией
Градообразующая организация	Прекратила деятельность или в отношении нее возбуждена процедура несостоятельности (банкротства)	–	Осуществляет производственную деятельность на территории муниципального образования
Работники градообразующей организации	Имеется информация о планируемом высвобождении работников в количестве, превышающем 10 % среднесписочной численности работников такой организации	Имеется информация о планируемом высвобождении работников в количестве, превышающем 3 % среднесписочной численности работников такой организации	Отсутствует информация о планируемом высвобождении работников в количестве, превышающем 3 % среднесписочной численности работников такой организации
Конъюнктура рынка и (или) развитие отрасли, в которой осуществляет деятельность градообразующая организация	Оценивается как неблагоприятная	–	–
Уровень регистрируемой безработицы в муниципальном образовании	В 2 и более раза превышает средний уровень безработицы по РФ	Превышает средний уровень безработицы по РФ	Не превышает средний уровень безработицы по РФ
Социально-экономическая ситуация в муниципальном образовании	Оценивается как неблагоприятная	–	Оценивается как неблагоприятная

В диссертации М.С. Саргиджяна «Модернизация экономики моногородов как фактор их социально-экономического развития» моделируется интегральный индекс инвестиционной привлекательности, основанный на четырех показателях: уровень развития системы профессионального образования, общий коэффициент смертности, сальдо миграции, уровень безработицы [6].

В диссертации К.Е. Трусовой «Управление устойчивым развитием моногорода» рассчитывается показатель качества жизни, в основе которого лежат три индикатора:

- индикатор системы обеспечения;
- индикатор общественной системы;
- индикатор экологической системы [8].

В диссертации А.Д. Ризова «Особенности трансформации социально-экономических процессов в монопродуктовом регионе: проблемы и пути их решения» предлагается двухфакторная регрессионная модель, моделирующая уровень депрессивности моногорода на основе трех показателей: уровень численности населения с доходами ниже прожиточного минимума, уровень розничного товарооборота, уровень безработицы [4].

Е.В. Некрасова оценивает социально-экономическое развитие моногорода через моделирование численности и направления миграционных потоков моногорода посредством рассмотрения двух показателей: расстояние от муниципального образования i до муниципального образования j , км; численность работников, которую нужно трудоустроить из i -й территории на j -ю территорию, чел. [14].

В.А. Столбов в статье «Сравнительный анализ параметров социально-экономического и экологического развития машиностроительных моногородов (с целью обоснования стратегии развития городского округа Тольятти)» рассматривает применение индикативного подхода: численность населения; естественный прирост населения; показатели смертности населения; показатели уровня безработицы, уровень криминогенности городской среды; площадь жилищ, приходящаяся в среднем на жителя по состоянию на конец года; численность врачей, приходящаяся на 10 000 жителей; показатели атмосферного загрязнения воздуха; среднемесячная начисленная зарплата; охват детей дошкольными образовательными учреждениями, в процентах; инвестиции в основной капитал, в фактически действовавших ценах [7].

В статье Н.С. Самофеева, Л.А. Шильдт, М.А. Шкалей «Анализ социально-экономического положения монопрофильных территориальных образований Республики Башкортостан» предлагается расчет рейтингового оценочного комплексного показателя, характеризующего уровень неперспективности населенных пунктов по развитию. Данный показатель рассчитывается на основе следующих факторов: наличие промышленных предприятий, обеспеченность населения жильем, обеспеченность предприятиями жилищно-коммунального хозяйства, наличие близлежащих населенных пунктов, имеющих предложения по трудоустройству и их транспортная доступность; транспортная удаленность от районных (областных) центров; наличие средств связи, обеспечение медицинским обслуживанием, обеспечение образовательными, дошкольными детскими учреждениями и учреждениями культуры, обеспечение предприятиями торговли, общественного питания и коммерческими предприятиями, бюджетно-финансовое состояние [5].

Проведенный анализ существующих методик оценки социально-экономического развития моногородов свидетельствует о том, что большинство из них ориентировано на определенный объект наблюдения (например, моногорода конкретного субъекта РФ, федерального округа и т.д.), в результате невозможно осуществить исследование его социально-экономического развития и провести сопоставление по единым критериям с муниципальными образованиями и городскими округами, не обладающими монопрофильностью.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К СТАТИСТИЧЕСКОМУ АНАЛИЗУ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ

Исследование социально-экономического развития монопрофильных муниципальных образований предлагается проводить на основе нескольких этапов.

На первом этапе необходимо определить объект наблюдения, в качестве которого рассмотрим муниципальные районы, в которые входят моногорода, и монопрофильные городские округа Сибирского федерального округа. Данный выбор объекта наблюдения был обусловлен отсутствием информации по городским поселениям – моногородам, входящим в состав муниципального образования.

На втором этапе формируется информационный массив данных. Информационную базу составили данные Федеральной службы государственной статистики по муниципальным образованиям. В результате отобраны показатели, характеризующие социально-экономическое развитие, доступные для всех муниципальных районов и городских округов Российской Федерации. К таким показателям относятся:

- доля населения трудоспособного возраста в общей численности населения,
- общий коэффициент рождаемости,
- общий коэффициент смертности,
- общий коэффициент чистой миграции,
- доля работников организаций, находящихся на территории муниципального района,
- среднемесячная заработная плата работников организаций [14].

Для обеспечения сопоставимости реализована процедура стандартизации массива первичных данных (по модулю максимального значения) и коррекция отдельных показателей в аспекте их воздействия на уровень социально-экономического развития [10–13].

На третьем этапе для каждого муниципального района и городского округа рассчитывается агрегированный уровень социально-экономического развития. Интеграция выбранных характеристик социально-экономического развития производится на базе факторного анализа, что позволяет перейти от первичных показателей к следующим ортогональным независимым факторам, расположенным в новой системе координат:

- демографический фактор;
- фактор трудового потенциала;
- фактор результата экономической деятельности.

Агрегированный показатель уровня социально-экономического развития определяется по формуле:

$$SED_i = \frac{d_1}{\Sigma d} \cdot F_{1i} + \frac{d_2}{\Sigma d} F_{2i} + \frac{d_3}{\Sigma d} F_{3i},$$

где SED_i – уровень социально-экономического развития i -го муниципального района (i -го городского округа); F_{1i} , F_{2i} , F_{3i} – значения факторов F_1 , F_2 , F_3 для i -го муниципального района (i -го городского округа); d_1 , d_2 , d_3 – доля общей дисперсии, объясненной факторами F_1 , F_2 , F_3 соответственно;

Sd – суммарная доля общей дисперсии, объясненной в совокупности всеми выделенными факторами [1].

На четвертом этапе интегральные характеристики уровня социально-экономического развития изучаемых муниципальных районов и городских округов упорядочиваются по возрастанию, и на основе полученного распределения находятся первое (максимальное значение уровня социально-экономического развития 10 % наименее развитых муниципальных районов, городских округов) и девятое (минимальное значение уровня социально-экономического развития 10 % наиболее развитых муниципальных районов, городских округов) децильные значения. Расчет уровня дифференциации осуществляется с помощью следующей формулы:

$$L_d = \frac{D_9}{D_1},$$

где L_d – уровень дифференциации социально-экономического развития муниципальных районов (городских округов); D_1 , D_9 – первое и девятое децильные значения уровня социально-экономического развития муниципальных районов, городских округов.

На пятом заключительном этапе осуществляется группировка моногородов на основе разбиения исследуемой совокупности на группы с равными интервалами и кластерный анализ на основе метода иерархии и k -средних. Кластеры формировались на основе интегральных оценок, рассчитанных по каждому выделенному фактору социально-экономического развития моногородов: демографический фактор; фактор трудового потенциала; фактор результата экономической деятельности. В результате определяются устойчивые группы моногородов на основе их уровня социально-экономического развития за 2015 г. с целью определения лучших практик их развития.

АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ СФО

Апробация разработанной авторской методики осуществлялась на муниципальных районах, в которые входят моногорода, и монопрофильных городских округах Сибирского федерального округа за 2013–2015 гг.

В табл. 2 представлены факторные нагрузки, использованные для расчета значений общих факторов изучаемых территориальных единиц.

Выделенные общие факторы объясняют более 75 % общей дисперсии показателей, использованных для анализа (по муниципальным районам, в которые входят моногорода, Российской Федерации доля общей дисперсии, объясненной факторами, составила 78,2 %; по монопрофильным городским округам Российской Федерации – 75,5 %).

Результаты расчета уровня социально-экономического развития изучаемых монопрофильных городских округов (по формуле 1) представлены в табл. 3.

Результаты расчета уровня социально-экономического развития изучаемых муниципальных образований, в состав которых входят моногорода, представлены в табл. 4.

Таблица 2

**Факторные нагрузки, полученные в результате анализа муниципальных районов
и городских округов Российской Федерации за 2013–2015 гг.**

Показатели социально-экономического развития	Факторные нагрузки		
	Демографический фактор	Фактор трудового потенциала	Фактор результата экономической деятельности
Муниципальные районы Российской Федерации, в состав которых входят моногорода			
Общий коэффициент рождаемости	0,801	-0,390	-0,027
Общий коэффициент смертности	0,890	0,276	0,135
Доля населения в трудоспособном возрасте	0,489	0,569	0,388
Общий коэффициент чистой миграции	-0,029	0,825	-0,088
Доля работников организаций, находящихся на территории муниципального района	-0,023	-0,059	0,888
Среднемесячная заработная плата	0,173	0,076	0,882
Монопрофильные городские округа Российской Федерации			
Общий коэффициент рождаемости	0,990	-0,001	-0,002
Общий коэффициент смертности	0,170	0,854	0,146
Доля населения в трудоспособном возрасте	-0,185	0,848	0,238
Общий коэффициент чистой миграции	-0,023	0,530	-0,496
Доля работников организаций, находящихся на территории городского округа	-0,078	0,162	0,839
Среднемесячная заработная плата	0,143	0,461	0,684

Таблица 3

**Уровень социально-экономического развития монопрофильных городских округов
в 2013–2015 гг.**

Монопрофильные городские округа	Уровень социально-экономического развития (SED)		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4
Абаза	0,104	0,168	0,098
Анжеро-Судженский	0,158	0,202	0,102
Прокопьевский	0,163	0,194	0,113
Осинниковский	0,140	0,222	0,128
Киселевский	0,183	0,214	0,131
Яровое	0,202	0,212	0,134
Калтанский	0,197	0,210	0,143
Усолье-Сибирское	0,180	0,225	0,143
Сорск	0,198	0,276	0,161
Ленинск-Кузнецкий	0,228	0,267	0,170
Мысковский	0,220	0,266	0,179
Черемхово	0,193	0,269	0,179
Польсаевский	0,277	0,321	0,196
Краснобродский	0,213	0,290	0,203
Беловский	0,241	0,286	0,204
Юргинский	0,231	0,261	0,214

Окончание табл. 3

1	2	3	4
Березовский	0,246	0,305	0,216
Заринск	0,264	0,285	0,218
Бородино	0,210	0,244	0,220
Лесосибирск	0,272	0,303	0,223
Тулун	0,191	0,273	0,229
Новокузнецкий	0,289	0,330	0,254
Новоалтайск	0,291	0,326	0,259
Саяногорск	0,318	0,360	0,262
Черногорск	0,286	0,338	0,262
Тайгинский	0,272	0,296	0,266
Саянск	0,302	0,323	0,267
Усть-Илимск	0,293	0,338	0,280
Междуреченский	0,318	0,360	0,295
Северобайкальск	0,360	0,426	0,385
Норильск	0,634	0,706	0,687
<i>Среднее значение показателя SED по изучаемым монопрофильным городским округам</i>	<i>0,248</i>	<i>0,293</i>	<i>0,220</i>
<i>Среднее значение показателя SED по городским округам Российской Федерации</i>	<i>0,279</i>	<i>0,325</i>	<i>0,258</i>
<i>Среднее значение показателя SED по городским округам Сибирского федерального округа</i>	<i>0,281</i>	<i>0,327</i>	<i>0,258</i>

Таблица 4

Уровень социально-экономического развития муниципальных районов, в состав которых входят моногорода, в 2013–2015 гг.

Муниципальные районы	Моногорода, входящие в состав муниципальных районов	Уровень социально-экономического развития (SED)		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4	5
Благовещенский	пгт Степное озеро	0,277	0,326	0,305
Алейский	г. Алейск	0,194	0,183	0,211
Чернышевский	пгт Жирекен	0,425	0,439	0,431
Шилкинский	пгт Первомайский	0,314	0,338	0,373
Краснокаменский	г. Краснокаменск	0,467	0,421	0,438
Борзинский	пгт Шерловая Гора	0,453	0,441	0,453
Тунгоченский	пгт Вершино-Дарасунский	0,293	0,336	0,348
Агинский	пгт Новоорловск	0,419	0,420	0,424
Сретенский	пгт Кокуй	0,310	0,320	0,348
Петровск-Забайкальский	пгт Новопавловка	0,338	0,352	0,355
Гурьевский	г. Салаир, р.п. Гурьевск	0,300	0,313	0,365
Мариинский	г. Мариинск	0,354	0,379	0,373
Таштагольский	г. Таштагол, пгт Шерегеш, пгт Мундабыш	0,363	0,382	0,417

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5
Тисульский	г. Белогорск	0,244	0,344	0,376
Топкинский	г. Топки	0,336	0,358	0,389
Яшкинский	пгт Яшкино	0,316	0,361	0,404
Закаменский	г. Закаменск	0,335	0,368	0,376
Кабанский	пгт Каменск, пгт Селенгинск	0,327	0,332	0,349
Мухоршибирский	пгт Саган-Нур	0,390	0,408	0,423
Селенгинский	г. Гусиноозерск	0,407	0,433	0,448
Аскизский	пгт Вершина Тёи	0,400	0,399	0,413
Ширинский	сельсовет Туимский	0,282	0,231	0,266
Искитимский	р.п. Линево	0,376	0,358	0,348
Тогучинский	р.п. Горный	0,322	0,309	0,341
Любинский	пгт Красный Яр	0,329	0,366	0,375
Нижеилимский	г. Железногорск-Илимский	0,387	0,375	0,400
Слюдянский	г. Байкальск	0,401	0,356	0,382
Шелеховский	г. Шелехов	0,461	0,480	0,488
<i>Среднее значение показателя SED по изучаемым муниципальным районам</i>		<i>0,351</i>	<i>0,362</i>	<i>0,379</i>
<i>Среднее значение показателя SED по муниципальным районам Российской Федерации</i>		<i>0,311</i>	<i>0,320</i>	<i>0,337</i>
<i>Среднее значение показателя SED по муниципальным районам Сибирского федерального округа</i>		<i>0,342</i>	<i>0,351</i>	<i>0,366</i>

По данным табл. 3 и 4 можно заметить, что средний уровень социально-экономического развития изучаемых муниципальных районов выше аналогичного показателя по городским округам. Также средний уровень социально-экономического развития исследуемых городских округов ниже аналогичных показателей как в целом по России, так и по Сибирскому федеральному округу.

Исходя из результатов расчета уровня социально-экономического развития моногородов, можно сделать вывод, что управление монопрофильными городскими округами в Сибирском федеральном округе не столь эффективно, как в муниципальных районах, в состав которых входят моногорода.

Результаты расчета уровня дифференциации социально-экономического развития монопрофильных городских округов и муниципальных районов, в состав которых входят моногорода, в Сибирском федеральном округе в сопоставлении с общероссийским уровнем аналогичной дифференциации представлены в табл. 5.

В целом, как показывают результаты расчетов, уровень дифференциации изучаемой совокупности муниципальных районов и городских округов значительно ниже, чем аналогичные показатели как в целом по России, так и внутри Сибирского федерального округа. Это свидетельствует о том, что изучаемые муниципальные районы и городские округа имеют схожие законы развития и более сопоставимые уровни социально-экономического развития.

Таблица 5

**Уровень дифференциации социально-экономического развития
муниципальных районов и городских округов в 2013–2015 гг.**

Совокупности административно-территориальных единиц	Уровень дифференциации (L_d)		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Изучаемые муниципальные районы, в состав которых входят моногорода	1,681	1,498	1,511
Изучаемые монопрофильные городские округа	2,006	1,775	2,563
Муниципальные районы Российской Федерации	2,644	2,571	2,519
Городские округа Российской Федерации	3,139	2,658	4,478
Муниципальные районы Сибирского федерального округа	1,967	1,929	1,878
Городские округа Сибирского федерального округа	2,438	2,128	3,078

**ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ ГРУПП МОНОГОРОДОВ
СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

На основе рассчитанной интегральной оценки уровня социально-экономического развития построена группировка монопрофильных городских округов и муниципальных районов, в состав которых входят моногорода, Сибирского федерального округа за 2015 г. Группировка осуществлялась на основе разбиения исследуемой совокупности на группы с равными интервалами.

Кроме того, был выполнен кластерный анализ на основе метода иерархии и k -средних, позволивший выделить три группы монопрофильных городских округов и муниципальных районов, в состав которых входят моногорода. Кластеры формировались на основе интегральных оценок, рассчитанных по каждому выделенному фактору социально-экономического развития моногородов: демографический фактор; фактор трудового потенциала; фактор результата экономической деятельности. Результаты расчетов приведены в табл. 6, 7.

В результате выделения устойчивых групп монопрофильных городских округов за 2015 г. по уровню социально-экономического развития установлено, что 21 городской округ характеризуется низким уровнем социально-экономического развития, 2 – средним, 1 – высоким. Процент совпадения 77,4.

Далее рассмотрим лучшие муниципальные практики монопрофильных городских округов. Так, в целях улучшения инвестиционного климата на территории Междуреченского городского округа в 2016 г. разработана Инвестиционная стратегия муниципального образования «Междуреченский городской округ» до 2020 г. Кроме того, на его территории реализуется программа комплексного развития моногорода, предполагающая реализацию проектов сектора малого и среднего предпринимательства в сферах промышленности и спорта (создание плотницкой бригады в отдаленном поселке Ортон, открытие фитнес-центров, создание цеха по сбору вторсырья); проведение зимней спартакиады среди субъектов малого и среднего предпринимательства и представителей инфраструктуры поддержки пред-

Таблица 6

Устойчивые группы монопрофильных городских округов по уровню социально-экономического развития за 2015 г.

Уровень социально-экономического развития	Группировка на основе разбиения на группы с равными интервалами	Кластерный анализ	Совпадения
Низкий	Абаза, Анжеро-Судженский, Прокопьевский, Осинниковский, Киселевский, Яровое, Калтанский, Усолье-Сибирское, Сорск, Ленинск-Кузнецкий, Мысковский, Черемхово, Полысаевский, Краснобродский, Беловский, Юргинский, Березовский, Заринск, Бородино, Лесосибирск, Тулун, Новокузнецкий, Новоалтайск, Саяногорск, Черногорск, Тайгинский, Саянск, Усть-Илимск	Абаза, Анжеро-Судженский, Прокопьевский, Осинниковский, Киселевский, Яровое, Калтанский, Усолье-Сибирское, Сорск, Ленинск-Кузнецкий, Мысковский, Черемхово, Полысаевский, Краснобродский, Беловский, Новоалтайск, Саяногорск, Черногорск, Тайгинский, Саянск, Усть-Илимск	Абаза, Анжеро-Судженский, Прокопьевский, Осинниковский, Киселевский, Яровое, Калтанский, Усолье-Сибирское, Сорск, Ленинск-Кузнецкий, Мысковский, Черемхово, Полысаевский, Краснобродский, Беловский, Новоалтайск, Саяногорск, Черногорск, Тайгинский, Саянск, Усть-Илимск
Средний	Междуреченский, Северобайкальск	Юргинский, Березовский, Заринск, Бородино, Лесосибирск, Тулун, Новокузнецкий, Новоалтайск, Междуреченский, Северобайкальск	Междуреченский, Северобайкальск
Высокий	Норильск	Норильск	Норильск

принимательства, финансовой ярмарки; организована и налажена работа по сопровождению инвестиционных проектов в режиме «одного окна»; выполнена модернизация горнолыжного комплекса на горе Югус. Реализация данных мероприятий направлена на повышение поступлений от налоговых и неналоговых платежей в бюджет города, самозанятость населения и предоставление новых рабочих мест, повышение конкурентоспособности предпринимателей города. Работа по сопровождению инвестиционных проектов в режиме «одного окна» позволяет инвесторам и предпринимателям города по упрощенной схеме получать все необходимые услуги при открытии своей деятельности [17].

В Северобайкальске ведется работа по строительству сельскохозяйственного комплекса, цеха мясных полуфабрикатов, что обеспечит насыщение рынка сельскохозяйственной продукцией собственного производства, строительство волнолома для организации отстоя маломерных судов, что создаст новые рабочие места и снизит риск чрезвычайных ситуаций [19].

В Норильске реализуется программа комплексного развития моногорода, предусматривающая создание рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующего предприятия (предприятий). Также предусмо-

Таблица 7

**Устойчивые группы муниципальных районов, в которые входят моногорода,
по уровню социально-экономического развития за 2015 г.**

Уровень социально-экономического развития	Группировка на основе разбиения на группы с равными интервалами	Кластерный анализ	Совпадения
Низкий	Алейский, Ширинский	Гурьевский, Маринский, Таштагольский, Тисульский, Топкинский, Яшкинский, Нижеилимский	–
Средний	Благовещенский, Тогучинский, Тунгокоченский, Сретенский, Искитимский, Кабанский, Петровск-Забайкальский, Гурьевский, Шилкинский, Маринский, Любинский, Тисульский, Закаменский, Слюдянский, Топкинский	Благовещенский, Алейский, Шилкинский, Тунгокоченский, Сретенский, Петровск- Забайкальский, Кабанский, Ширинский, Искитимский, Тогучинский, Любинский, Слюдянский	Благовещенский, Тунгокоченский, Сретенский, Искитимский, Кабанский, Петровск- Забайкальский, Любинский, Слюдянский
Высокий	Нижеилимский, Яшкинский, Аскизский, Таштагольский, Мухоршибирский, Агинский, Чернышевский, Краснокаменский, Селенгинский, Борзинский, Шелеховский	Чернышевский, Красно- каменский, Борзинский, Агинский, Закаменский, Мухоршибирский, Селенгинский, Аскизский, Шелеховский	Чернышевский, Краснокаменский, Борзинский, Агинский, Мухоршибирский, Селенгинский, Аскизский, Шелеховский

трена реализация группы программ развития: «создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства», «развитие образования», «развитие промышленности и агропромышленного комплекса», «развитие объектов транспортной инфраструктуры» и «развитие здравоохранения» [18].

При определении устойчивых групп муниципальных районов, в состав которых входят моногорода, выявлено отсутствие моногородов с низким уровнем социально-экономического развития, со средним – 9, с высоким – 8. Процент совпадения составил 60,8.

Высоким уровнем социально-экономического развития характеризуются моногорода следующих субъектов СФО:

– Забайкальский край: пгт Жирекен (Чернышевский район), пгт Шерловая Гора (Борзинский район), пгт Новоорловск (Агинский район), г. Краснокаменск (Краснокаменский район);

– Республика Бурятия: пгт Саган-Нур (Мухоршибирский район), г. Гусиноозерск (Селенгинский район);

– Республика Хакасия: пгт Вершина Тёи (Аскизский район);

– Иркутская область: г. Шелехов (Шелеховский район).

В моногородах Забайкальского края разработаны планы комплексного инвестиционного развития на период с 2013 по 2020 г., предусматривающие реализацию следующих мероприятий:

- 1) снижение напряженности на рынке труда;
- 2) модернизацию и развитие производственных мощностей градообразующих предприятий: ОАО «Приаргунское производственное горно-химическое объединение», ОАО «Жирекенский ГОК», ООО «Жирекенский ФМЗ», ЗАО «Новоорловский ГОК»;
- 3) строительство мусоросортировочного комплекса в г. Краснокаменск;
- 4) развитие новых производств: ООО «Мясокомбинат «Даурский», товарной свинофермы, завода по производству рапсового масла, кондитерского цеха, предприятия по производству щебня на базе ОАО «Жирекенское ЖКХ», добычи блочного камня на базе Челотуйского месторождения гранитов, выпуск облицовочных изделий из гранитов Челотуйского и Луковогорского месторождений;
- 5) строительство и реконструкцию инженерной инфраструктуры;
- 6) создание условий для развития малого и среднего предпринимательства и т.д. [15].

В моногородах Республики Бурятия реализуются мероприятия, направленные на создание новых и модернизацию действующих производств, в том числе в пгт Саган-Нур проводится модернизация расширения угольного производства; ведется комплексное развитие транспортной, коммунальной и инженерной инфраструктуры, создаются новые рабочие места [20].

В моногородах Республики Хакасия активно реализуются мероприятия, направленные на поддержку малого и среднего предпринимательства, а также формируется необходимая инфраструктура для открытия новых производств, включая энерго-, водоснабжение, водоотведение, дороги [16].

В Шелехове с 2015 г. реализуется комплексный инвестиционный план развития моногорода до 2020 г., кроме того, заключено соглашение о сотрудничестве с моногородами Кемеровской области (Киселевск, Калтан, Таштагол), предполагающее создание рабочих мест. Администрация муниципального образования тесно сотрудничает с градообразующей организацией и другими предприятиями города по социально-экономическим вопросам, активно принимает участие в государственных программах.

Литература

1. Глинский В.В., Серга Л.К., Булкина А.М. Дифференциация муниципальных образований как фактор экономического развития территорий // Вопросы статистики. 2016. № 8. С. 46–52.
2. Зубаревич Н.В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. М.: Независимый институт социальной политики, 2010. 160 с.
3. Некрасова Е.В. Оптимизация внутренней миграции как механизм решения проблем моногородов Свердловской области // Экономика региона. 2012. № 2. С. 315–320.
4. Ризов А.Д. Особенности трансформации социально-экономических процессов в монопродуктовом регионе: проблемы и пути их решения: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. СПб., 2014. 278 с.

5. *Самофеева Н.С., Шильдт Л.А., Шкалей М.А.* Анализ социально-экономического положения монопрофильных территориальных образований Республики Башкортостан // Интернет-журнал науковедение. 2016. Т. 8. № 4. С. 58.
6. *Саргиджан М.С.* Модернизация экономики моногородов как фактор их социально-экономического развития: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2014. 159 с.
7. *Столбов В.А.* Сравнительный анализ параметров социально-экономического и экологического развития машиностроительных моногородов (с целью обоснования стратегии развития городского округа Тольятти) // Географический вестник. 2011. № 2. С. 14–21.
8. *Трусова К.Е.* Управление устойчивым развитием моногорода: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Краснодар, 2013. 26 с.
9. *Тургель И.Д.* Моноспециализированные города России: специфика генезиса и анализа социально-экономического развития // Региональная экономика: Теория и практика. 2005. № 7. С. 33–40.
10. *Glinskiy V., Serga L., Khvan M., Zaykov K.* A Spatio-dynamic Modelling of Environmental Safety of the Russian Federation Regions // Procedia Manufacturing, 8 (2017) 315–322.
11. *Glinskiy V., Serga L., Khvan M.* Assessment of Environmental Parameters Impact on the Level of Sustainable Development of Territories // Procedia CIRP, 40 (2016) 626–631.
12. *Glinskiy V., Serga L., Khvan M.* Environmental Safety of the Region: New Approach to Assessment // Procedia CIRP, 26 (2015) 30–34.
13. *Glinskiy V., Serga L., Khvan M., Zaykov K.* Fuzzy Neural Networks in the Assessment of Environmental Safety // Procedia CIRP, 40 (2016) 615–619.
14. База данных показателей муниципальных образований. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/bd_munst/munst.htm
15. Комплексные инвестиционные планы. [Электронный ресурс]. URL: http://xn--h1aeecdbgb5k.xn--80aaaac8algcbgbck3f10q.xn--p1ai/strategicheskoe_planirovaniya_i_makroekonomicheskoe_prognozirovanie/monogoroda/kompleksnye_investicionnye_plany.html
16. Отчет о деятельности Министерства экономики Республики Хакасия за 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://r-19.ru/upload/iblock/61e/otchet-2016.pdf>
17. Паспорт программы «Комплексное развитие моногорода «Междуреченский городской округ». [Электронный ресурс]. URL: http://mrech.ru/upload/file/ekonom/Pasport_13_10_2017.pdf
18. Паспорт программы «Комплексное развитие моногорода муниципальное образование город Норильск». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.norilsk-city.ru/improvement/monogorod/index.shtml>
19. Паспорт программы «Комплексное развитие моногорода Северобайкальск». [Электронный ресурс]. URL: <http://sbk03.ru/monogorod/pasport-programmy-kompleksnoe-razvitiya-monogoroda-severobaykalsk>
20. Постановление Правительства Республики Бурятия от 22 декабря 2011 г. № 687 «О поддержке монопрофильного городского поселения город Гусиноозерск на 2011–2015 годы». [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/473812902>
21. Постановление Правительства РФ от 29.07.2014 № 709 «О критериях отнесения муниципальных образований Российской Федерации к монопрофильным (моногородам) и категориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166538/
22. Распоряжение Правительства РФ от 29 июля 2014 г. № 1398-р. «О перечне монопрофильных муниципальных образований РФ (моногородов)». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70607138/>

Bibliography

1. *Glinskiy V.V., Serga L.K., Bulkina A.M.* Differenciacija municipal'nyh obrazovanij kak faktor jekonomicheskogo razvitija territorij // *Voprosy statistiki*. 2016. № 8. P. 46–52.
2. *Zubarevich N.V.* Regiony Rossii: neravenstvo, krizis, modernizacija. M.: Nezavisimyj institut social'noj politiki. 2010. 160 p.
3. *Nekrasova E.V.* Optimizacija vnutrennej migracii kak mehanizm reshenija problem monogorodov Sverdlovskoj oblasti // *Jekonomika regiona*. 2012. № 2. P. 315–320.
4. *Rizov A.D.* Osobennosti transformacii social'no-jekonomicheskikh processov v mono-produktovom regione: problemy i puti ih reshenija: dis. ... kand. jekon. nauk: 08.00.05. SPb., 2014. 278 p.
5. *Samofeeva N.S., Shil'dt L.A., Shkalej M.A.* Analiz social'no-jekonomicheskogo polozhenija monoprofil'nyh territorial'nyh obrazovanij Respubliki Bashkortostan // *Internet-zhurnal naukovedenie*. 2016. T. 8. № 4. P. 58.
6. *Sargidzhjan M.S.* Modernizacija jekonomiki monogorodov kak faktor ih social'no-jekonomicheskogo razvitija: dis. ... kand. jekon. nauk: 08.00.05. M., 2014. 159 p.
7. *Stolbov V.A.* Sravnitel'nyj analiz parametrov social'no-jekonomicheskogo i jekologicheskogo razvitija mashinostritel'nyh monogorodov (s cel'ju obosnovanija strategii razvitija gorodskogo okruga Tol'jatti) // *Geograficheskij vestnik*. 2011. № 2. P. 14–21.
8. *Trusova K.E.* Upravlenie ustojchivym razvitiem monogoroda: avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk: 08.00.05. Krasnodar, 2013. 26 p.
9. *Turgel' I.D.* Monospecializirovannye goroda Rossii: specifika genezisa i analiza social'no-jekonomicheskogo razvitija // *Regional'naja jekonomika: Teorija i praktika*. 2005. № 7. P. 33–40.
10. *Glinskiy V., Serga L., Khvan M., Zaykov K.* A Spatio-dynamic Modelling of Environmental Safety of the Russian Federation Regions // *Procedia Manufacturing*, 8 (2017) 315–322.
11. *Glinskiy V., Serga L., Khvan M.* Assessment of Environmental Parameters Impact on the Level of Sustainable Development of Territories // *Procedia CIRP*, 40 (2016) 626–631.
12. *Glinskiy V., Serga L., Khvan M.* Environmental Safety of the Region: New Approach to Assessment // *Procedia CIRP*, 26 (2015) 30–34.
13. *Glinskiy V., Serga L., Khvan M., Zaykov K.* Fuzzy Neural Networks in the Assessment of Environmental Safety // *Procedia CIRP*, 40 (2016) 615–619.
14. Baza dannyh pokazatelej municipal'nyh obrazovanij. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/bd_munst/munst.htm
15. Kompleksnye investicionnye plany. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://xn--h1aeecdbgb5k.xn--80aaaac8algcgbgck3f10q.xn--p1ai/strategicheskoe_planirovaniya_i_makroekonomicheskoe_prognozirovanie/monogoroda/kompleksnye_investicionnye_plany.html
16. Otchet o dejatel'nosti Ministerstva jekonomiki Respubliki Hakasija za 2016 g. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://r-19.ru/upload/iblock/61e/otchet-2016.pdf>
17. Pasport programmy «Kompleksnoe razvitie monogoroda «Mezhdurechenskij gorodskoj okrug». [Jelektronnyj resurs]. URL: http://mrech.ru/upload/file/ekonom/Pasport_13_10_2017.pdf
18. Pasport programmy «Kompleksnoe razvitie monogoroda municipal'noe obrazovanie gorod Noril'sk». [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.norilsk-city.ru/improvement/monogorod/index.shtml>
19. Pasport programmy «Kompleksnoe razvitija monogoroda Severobajkal'sk». [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://sbk03.ru/monogorod/pasport-programmy-kompleksnoe-razvitiya-monogoroda-severobaykalsk>
20. Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Burjatija ot 22 dekabrja 2011 g. № 687 «O podderzhke monoprofil'nogo gorodskogo poselenija gorod Gusinoozersk na 2011–2015 gody». [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/473812902>

21. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 29.07.2014 № 709 «O kriterijah otnesenija municipal'nyh obrazovanij Rossijskoj Federacii k monoprol'nyh (monogorodam) i kategorijah monoprol'nyh municipal'nyh obrazovanij Rossijskoj Federacii (monogorodov) v zavisimosti ot riskov uhudshenija ih social'no-jekonomicheskogo polozhenija». [Jelektronnyj resurs]. URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166538/
22. Rasporjazhenie Pravitel'stva RF ot 29 ijulja 2014 g. № 1398-r. «O perechne monoprol'nyh municipal'nyh obrazovanij RF (monogorodov)». [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70607138/>

ФИНАНСЫ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

УДК 330.14.01

КАТЕГОРИЯ АРЕНДЫ В УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ: ЛОГИКА ИДЕНТИФИКАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В.В. Ковалев

Санкт-Петербургский государственный университет
E-mail: v.v.kovalev@spbu.ru

В статье рассмотрена эволюция бухгалтерских регулятивов по учету аренды. Выявлена логика разграничения аренды с учетно-финансовой позиции, мотивы и принципы, которыми руководствовались законодатели при их выделении. Установлено, что основной причиной мероприятий по реформированию отражения аренды в учете и отчетности является реальная демонстрация уровня финансовой зависимости хозяйствующего субъекта. Это связано с тем, что вне зависимости от критериев идентификации видов аренд компании стремятся в большей степени заключать договорные отношения, подпадающие под категорию операционной аренды. Рассмотрены проекты изменений в стандартах МСФО и отечественных ПБУ. Выявлены основные причины, по которым в существующих правилах отечественного учета невозможно добиться абсолютной сопоставимости отчетных данных, возникающие при трансформации отчетности в формат МСФО. Предложены пути решения указанных проблем сопоставимости.

Ключевые слова: стандарты финансовой отчетности, профессиональные бухгалтерские институты, лизинг, финансовая аренда, операционная аренда, международные стандарты, сопоставимость.

LEASE IN ANALYTICAL ACCOUNTING PRACTICE: THE LOGIC OF IDENTIFICATION AND DEVELOPMENT PROSPECTS

V.V. Kovalev

Saint Petersburg State University
E-mail: v.v.kovalev@spbu.ru

The article describes the evolution of accounting lease legislation. The author revealed the logic of demarcation of term «lease» from accounting and financial position, motives and principles, which guided legislators when they were allocated. It's established that the main reason of leases reflection reform in accounting and reporting is a real demonstration of financial dependence level of a business entity. This is due to the fact that, regardless of the criteria for identifying types of leases, companies are more

likely to enter into contractual arrangements falling under the operating lease category. Projects of changes in standards of IFRS and domestic Russian accountant system are considered. It's proved that there's no possibility to achieve an absolute comparability of reporting data, arising at reporting transformation in IFRS format because of the existing rules of the domestic account. The author considers different ways of the decision of the specified problems.

Keywords: corporate reporting, professional accounting institutions, leasing, financial lease, operational lease, IFRS, GAAP, comparability.

В середине 60-х гг. XX в. в западной учетно-аналитической практике сделки по аренде получили своеобразное новое рождение. С позиции арендодателя аренда стала восприниматься не как некая вынужденная мера (имущество сдается в аренду, потому что не находит должного применения у собственника), а как целенаправленная предпринимательская деятельность по покупке имущества и сдаче его в аренду (в нашей практике подобные операции получили название «сделки лизинга»). С позиции арендатора сделки по аренде стали рассматриваться как долгосрочный источник финансирования наравне с облигационными займами. Именно в это время в профессиональном бухгалтерском и финансовом сообществах стали говорить о проблеме так называемых сделок «внебалансового финансирования» («off-balance financing»), когда фирмы вместо приобретения долгосрочных активов в собственность предпочитали брать их в аренду¹. Рекомендации по отражению арендаторами обязательств по аренде соблюдались далеко не всегда, кроме того, фирмы часто увиливали реальные сроки аренды последовательным заключением краткосрочных арендных договоров.

В определенном смысле появлению в учетно-финансовой практике такой категории, как финансовая аренда, мы обязаны стремлением компаний увиливать информацию о своих реальных активах и обязательствах в балансе. Приобретение любого актива в собственность сопровождается постановкой его на баланс. Когда речь идет о приобретении объекта в кредит, то компания также будет признавать и соответствующие обязательства в балансе. Взятие объекта в обычную аренду позволяло обходиться без соответствующего отражения актива и сопутствующих обязательств в балансе, поэтому поначалу воспринималось как своеобразный легальный уход от подобной практики.

Это приводило к тому, что фактически в отчетности арендатора не находили отражения реальные обязательства по аренде. Акционеры, внешние инвесторы и прочие контрагенты не могли видеть истинной картины обязательств арендатора. Последовательное начисление арендного платежа, а затем его погашение в рамках одного отчетного периода приводило к тому, что сумма общих обязательств по аренде не фигурировала в балансовом отчете. Безусловно, рекомендации по отражению арендованного имущества за балансом соблюдались, но, как показывает практика, внимание к подобной информации несколько ослаблено. А при классическом коэффициентном анализе, например, когда речь идет о традиционных

¹ Подробно о подобных сделках, причинах их появления и особенностях учета см. [5, с. 116–119].

коэффициентах ликвидности или финансовой устойчивости, информация на забалансовых счетах вообще не принималась во внимание.

Важным и широко используемым в коэффициентном анализе является показатель финансового левериджа (соотношение заемных долгосрочных обязательств и собственного капитала)². По динамике данного показателя зачастую делаются выводы об инвестиционной политике компании, за счет чего она предпочитает развиваться, за счет заемного финансирования или использует внутренние собственные источники для этих целей. Фактически долгосрочная аренда вуалировала реальную величину уровня финансового левериджа компании.

Демонстрация реальности уровня финансовой зависимости важна не с позиции привязки именно к арендным операциям, но прежде всего с позиции возможности осуществления инвестиционной или финансовой политики в целом. Любые операции по привлечению долгосрочных источников финансирования (эмиссия акций, получение долгосрочного займа или кредита) с очевидностью напрямую увязаны с демонстрацией реальной структурой капитала. Следует отметить, что профессиональное бухгалтерское сообщество хорошо понимало возможности вуалирования истинного имущественного и финансового положения в отношении арендных операций. Например, в США еще в 1938 г. Комитет по бухгалтерской процедуре (*Committee on Accounting Procedure*) Американского института бухгалтеров (*American Institute of Accountants*) выпустил специальный бюллетень, в котором упоминал о желательности капитализации объектов долгосрочной аренды, хотя четкого указания на необходимость данной процедуры в документе не было [9].

В 1962 г. Американский институт сертифицированных публичных бухгалтеров (*American Institute of Certified Public Accountants, AICPA*) опубликовал результаты исследования, в котором на основе информации о рынке арендованных активов впервые отмечалась необходимость учета всего арендованного имущества на балансе арендатора вне зависимости от условий сделки [3, с. 9]. Никаких императивных указаний данное исследование не содержало, однако оно фактически предвосхитило современную тенденцию в изменении регулятивов по аренде – необходимость полного раскрытия информации о всех обязательствах и контролируемых активах, что подразумевает капитализацию арендованного объекта.

За последние семьдесят лет в американской, а впоследствии и международной учетной среде было выпущено около 50 всевозможных регулятивов (стандартов, проектов, бюллетеней, исследовательских отчетов и т.д.), прямо или косвенно посвященных учету арендных операций [2]. Международная практика учета в 80–90-е гг. прошлого века показала, что вопросы определенного вуалирования финансового положения арендатора так и не были разрешены в бухгалтерских регулятивах, а признание и закрепление за частью арендных сделок термина «финансовый» фактически было некой паллиативной мерой. Например, еще в 2005 г. Комиссия по ценным бумагам и фондовым биржам в США (*The United States Securities and Exchange*

² Подробно о логике расчета данного показателя и его экономической интерпретации см. [1, с. 375–389].

Commission) оценивала общую величину обязательств по аренде, которая не отражалась в финансовой отчетности американских публичных компаний, в сумму свыше 1,5 трлн долл. В 2015 г. эта величина составляла уже свыше 3 трлн долл. [4].

В связи с указанной коллизией в международном бухгалтерском сообществе неоднократно поднимался вопрос о корректировке существующего порядка учета аренды. В частности, в 90-е гг. прошлого века некоторые американские финансовые аналитики высказывали необходимость капитализации всех арендованных активов и демонстрации всех обязательств арендатора при аренде для повышения достоверности финансовой отчетности [6]. Тем не менее вопросы определенного вуалирования финансового положения арендатора так до сих пор и не разрешены. Признание и закрепление за частью арендных сделок термина «финансовый» фактически является неким паллиативным шагом. Как уже было упомянуто, многие компании при оформлении арендных сделок сознательно стремятся избежать их отнесения в категорию финансовой аренды, даже несмотря на достаточно жесткие предписания регулятивов. Кроме того, нельзя исключать и некий добросовестный характер существования определенной бухгалтерской коллизии (вряд ли оправдано и уместно считать, что абсолютно все компании стараются скрыть размер обязательств, все относящееся к категории финансовой аренды относить в аренду операционную). Многие компании оформляли и продолжают оформлять арендные соглашения как сделки операционной аренды на совершенно законных основаниях, однако сопоставление масштабов различных видов аренд позволяет усомниться в корректности существующего разграничения. Например, в исследовательском отчете IFRS в августе 2014 г. была приведена интересная статистика. В частности, один из крупнейших американских ритейлеров компания «*Circuit City*» на протяжении последних 5 лет взяла в операционную аренду имущества на сумму в 4,5 млрд долл., в то время как в ее балансе в среднем было отражено долговых обязательств по аренде всего на сумму 50 млн долл. [7]. В годовом отчете компании «*Royal Dutch Shell*» за 2016 г. доступна информация об обязательствах по финансовой и операционной аренде, которые соответственно равны 14,9 и 25,9 млрд долл. [8]. Применительно к данной рассматриваемой ситуации руководство компании «*Royal Dutch Shell*» сочло нужным отразить в своем годовом отчете информацию по операционной аренде, что далеко не всегда раскрывается даже весьма крупными публичными компаниями – фактически компания могла вполне на легальных условиях не показывать обязательств по операционной аренде на сумму свыше 25 млрд долл.

В январе 2016 г. было объявлено, что с 1 января 2019 г. действие IAS 17 прекращается и в силу вступает новый стандарт по аренде (следует отметить, что произошло изменение порядкового номера стандарта – IFRS 16 Аренда). Стержневая конструкция нововведений – это капитализация предмета (права) аренды у арендатора с целью повышения степени достоверности отражения в отчетности активов и обязательств компании.

Постараемся понять, насколько критичны перспективные нововведения в международном учете аренды по отношению к действующей отече-

ственной практике учета. В отечественном законодательстве к финансовой аренде отнесена конкретная операция, когда арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование. Согласно нормам Гражданского кодекса РФ риски потери и порчи имущества переходят к арендатору при договоре финансовой аренды, однако в отличие от англо-американской практики в отечественном законодательстве собственно факт передачи риска не заложен как определяющий при отнесении конкретной арендной сделки к договорам финансовой аренды. В действующих российских учетных регулятивах не применяется деление аренды на операционную и финансовую, как это определено в МСФО, в связи с чем достаточно распространенной является ситуация, когда сделка признается финансовой арендой в соответствии с требованиями МСФО, а применительно к российским стандартам рассматриваемая операция отражается в учете как операционная, текущая аренда. Это обстоятельство пока еще имеет весьма важное значение, поскольку действующие требования МСФО заключаются в обязательном учете объекта финансовой аренды на балансе арендатора, в то время как объект операционной аренды по общему правилу учитывается на балансе арендодателя. Вместе с тем необходимо сформулировать и весьма оптимистическую тенденцию развития отечественной системы бухгалтерских регулятивов. Доступные разработки проектов нового положения по аренде Минфина по основному существенному моменту в плане отражения активов и обязательств арендатора находится всецело в русле последних изменений в англо-американской учетной практике. В частности продемонстрирована очевидная необходимость в капитализации предмета (права) аренды у арендатора и соответствующем отражении его обязательств в балансе арендатора. Отдельные отличительные детали, о которых судить можно лишь с определенной долей вероятности, поскольку официально принятой версии отечественного стандарта по аренде пока нет (есть только проект на сайте Министерства финансов РФ), не имеют таких ключевых противоречий, которые демонстрируются в настоящее время в отношении аренды.

В заключение хотелось бы отметить, что проблема сопоставления отечественных учетных регулятивов с подходами, описываемыми в МСФО, до сих пор актуальна. На практике это выражается, как правило, в необходимости осуществления процедуры периодической трансформации отечественной отчетности в формат МСФО. Учет арендных сделок в настоящее время является одним из ключевых отличий отечественной системы бухгалтерских регулятивов от положений МСФО. В этой связи тенденции реформирования отечественной системы учета, которые идут в русле последних обсуждаемых в Комитете по МСФО идей, вызывают самое благоприятное впечатление.

Основная часть доклада предусматривает краткое рассмотрение нескольких ключевых сюжетов, раскрывающих соответственно сущность аренды, ее классификацию, логику и варианты отражения в учете и, наконец, специфику представления в отчетности.

Литература

1. *Ковалев В.В., Ковалев Вит.В.* Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие / 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2015.
2. *Dye R.A., Glover J., Sunder S.* Financial Engineering and the arms race between accounting standard setters and preparers. [Электронный ресурс]. URL: http://recanati.tau.ac.il/sites/nihul_en.tau.ac.il/files/media_server/Recanati/management/conferences/accounting/2015/DyeGlover.pdf (дата обращения: 03.07.2017).
3. IASB. 2007. History of Lease Accounting, Agenda Paper 12C. [Электронный ресурс]. URL: <http://archive.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/2007/March/22nd/Leases-0703-AP12C-obs.pdf> (дата обращения: 03.07.2017).
4. IFRS 16 Leases. Effects Analysis International Financial Reporting Standard (January 2016) available on-line at URL: <http://www.ifrs.org/-/media/project/leases/ifrs/published-documents/ifrs16-effects-analysis.pdf> (дата обращения: 04.07.2017).
5. *Kieso D., Weygandt J. Warfield, Terry D.* Intermediate Accounting, 13th ed. John Wiley & Sons, Inc., 2010.
6. *McGregor W.* Accounting for lease: a new approach, special report. Norwalk, Conn.: FASB, 1996.
7. Project Update: Leases (August 2014) available on-line at URL: <http://archive.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/ASAF/2014/September/01a-Leases-Project-Update.pdf> (дата обращения: 03.07.2017).
8. Royal Dutch Shell. Annual report 2016, Note 14 Debt and lease arrangements. URL: <http://reports.shell.com/annual-report/2016/consolidated-financial-statements/notes/15-debt-and-lease-arrangements.php> (дата обращения: 03.07.2017).
9. *Zeff S.A.* The Evolution of the Conceptual Framework for Business Enterprises in the United States. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iasplus.com/en/binary/resource/0407zeffusgaap.pdf> (дата обращения: 03.07.2017).

Bibliography

1. *Kovalev V.V., Kovalev Vit.V.* Korporativnye finansy i uchet: ponjatija, algoritmy, pokazateli: uchebnoe posobie / 3-e izd., pererab. i dop. M.: Prospekt, 2015.
2. *Dye R.A., Glover J., Sunder S.* Financial Engineering and the arms race between accounting standard setters and preparers. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://recanati.tau.ac.il/sites/nihul_en.tau.ac.il/files/media_server/Recanati/management/conferences/accounting/2015/DyeGlover.pdf (data obrashhenija: 03.07.2017).
3. IASB. 2007. History of Lease Accounting, Agenda Paper 12C. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://archive.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/2007/March/22nd/Leases-0703-AP12C-obs.pdf> (data obrashhenija: 03.07.2017).
4. IFRS 16 Leases. Effects Analysis International Financial Reporting Standard (January 2016) available on-line at URL: <http://www.ifrs.org/-/media/project/leases/ifrs/published-documents/ifrs16-effects-analysis.pdf> (data obrashhenija: 04.07.2017).
5. *Kieso D., Weygandt J. Warfield, Terry D.* Intermediate Accounting, 13th ed. John Wiley & Sons, Inc., 2010.
6. *McGregor W.* Accounting for lease: a new approach, special report. Norwalk, Conn.: FASB, 1996.
7. Project Update: Leases (August 2014) available on-line at URL: <http://archive.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/ASAF/2014/September/01a-Leases-Project-Update.pdf> (data obrashhenija: 03.07.2017).
8. Royal Dutch Shell. Annual report 2016, Note 14 Debt and lease arrangements. URL: <http://reports.shell.com/annual-report/2016/consolidated-financial-statements/notes/15-debt-and-lease-arrangements.php> (data obrashhenija: 03.07.2017).
9. *Zeff S.A.* The Evolution of the Conceptual Framework for Business Enterprises in the United States [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.iasplus.com/en/binary/resource/0407zeffusgaap.pdf> (data obrashhenija: 03.07.2017).

УДК 336.767.3

О НЕКОТОРЫХ ПОДХОДАХ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА ОБЛИГАЦИОННОГО РЫНКА МАКРОРЕГИОНОВ РОССИИ

Н.В. Анохин

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: nv-an@bk.ru

В статье рассматриваются методические подходы получения количественных оценок потенциала регионального рынка облигаций в разрезе федеральных округов РФ, степени развития рынка и его возможного роста. Потенциал развития регионального рынка облигаций оценивался в двух аспектах: потенциально возможный объем рынка облигаций в регионе («регион – инвестор») и потенциально возможный объем выпуска облигаций в регионе («регион – эмитент»). Для получения количественной оценки потенциала рынка были использованы открытые данные по показателям официальной статистики, наиболее адекватно характеризующим инвестиционные возможности и потребности макрорегионов, а также экспертные оценки инвестиционного потенциала регионов РФ агентства «Эксперт РА». По результатам исследования проведена оценка степени фактической реализации потенциала облигационного рынка в федеральных округах РФ. Для анализа, оценки и сравнения степени реализации потенциала облигационного рынка по федеральным округам РФ использовался индексный подход. Была проведена кластеризация макрорегионов по интегральному индексу. В статье на основе проведенных модельных расчетов дана оценка и прогноз развития облигационного рынка в региональном разрезе с учетом факторов, качественно характеризующих инвестиционный климат в макрорегионах и его влияние на реализацию их инвестиционного потенциала. Для расчетов использовались данные рейтинга состояния инвестиционного климата в регионах Агентства стратегических инициатив и данные по индексам инвестиционного риска в регионах агентства «Эксперт РА». Были сделаны выводы о возможности роста объемов облигационного рынка в РФ, а также о необходимых для этого мерах.

Ключевые слова: рынок облигаций, потенциал, инвестиционный климат, индексный метод, рейтинговые оценки.

ON SOME APPROACHES TO POTENTIAL ASSESSMENT OF THE BOND MARKET OF MACROREGIONS OF RUSSIA

N.V. Anokhin

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: nv-an@bk.ru

The article considers methodological approaches of obtaining qualitative assessments of potential of the regional bond market in view of the federal districts of the Russian Federation, degree of development of the market and its possible growth. The potential of development of the regional bond market was assessed in two aspects: potential bond market volume in a region («region – investor») and potential number of bonds issued («region – issuer»). Open official statistics data, characterizing investment opportunities and needs of macroregions most adequately, as well as agency Expert RA expert estimation of the investment potential of the regions of the Russian Federation were used to obtain qualitative assessment of the market potential. The survey results were followed by assessment of the degree of actual realization of potential of the bond market in federal districts of the Russian Federation. Index approach was used for analysis, assessment and comparison of the degree of realization of potential of the bond market by federal districts

of the Russian Federation. Clustering of macroregions by integral index has been carried out. On the basis of the performed model analysis the article gives estimation and makes a forecast of development of the obligation market by regions with allowance for the factors, characterizing investment climate in macroregions and its influence on realization of their investment potential qualitatively. The Agency for Strategic Initiatives data of the ranking of the investment climate condition in regions and agency Expert RA data on indices of investment risk in regions were used for calculations. The conclusions of the possible growth of volumes of the bond market in the Russian Federation, as well as of the necessary measures, were drawn.

Keywords: bond market, potential, investment climate, index approach, ranking scores.

Развитие рынка облигаций – один из главных трендов на финансовом рынке Российской Федерации. Вопросам расширения публичных заимствований корпоративного и государственного секторов экономики для привлечения инвестиционных ресурсов через выпуск облигаций значительное внимание уделяют как Правительство РФ и Центральный Банк России (далее – Банк России), так и инвестиционные институты и инфраструктурные организации финансового рынка РФ.

Для корпоративных и государственных (муниципальных) заемщиков привлечение денежных ресурсов путем размещения облигаций является реальной альтернативой традиционному банковскому кредитованию. А для потенциальных инвесторов в условиях снижающихся процентных ставок по банковским вкладам и депозитам облигации становятся все более привлекательными для вложения свободных финансовых средств.

Настоящее исследование посвящено сравнению объемов привлечения инвестиций на рынке облигаций в федеральных округах РФ с целью получить количественные оценки потенциала регионального рынка облигаций, степени его развитости и возможного роста, а также получению оценок уровня реализации потенциала облигационного рынка в регионах и их группировки по этому признаку. Дополнительно исследовались вопросы влияния качественных региональных факторов инвестиционного климата и бизнес-среды на реализацию потенциала развития публичных облигационных заимствований. В исследовании использовались открытые показатели Федеральной службы государственной статистики (Росстат) и Банка России, а также данные по размещению облигаций за 2015 – I полугодие 2017 г., представленные на сайте Небанковской кредитной организации АО «Национальный расчетный депозитарий» (далее – НКО АО НРД) [3].

I этап исследования и оценки – количественная оценка регионального потенциала облигационного рынка РФ

На первом этапе исследования производится количественная оценка потенциала развития рынка корпоративных, субфедеральных и муниципальных облигаций в РФ в целом и в разрезе регионов на основе статистических данных по нескольким выбранным показателям, наиболее адекватно характеризующим инвестиционные возможности и потребности регионов РФ. Причем потенциал рынка облигаций оценивается в двух аспектах:

А) с точки зрения инвестиционных возможностей по финансовым ресурсам (регионы – инвесторы);

Б) с точки зрения инвестиционных потребностей в заемных финансовых ресурсах (регионы – эмитенты).

С целью получения количественных оценок потенциала рынка облигаций были выбраны показатели, наиболее адекватно характеризующие инвестиционные возможности и потребности регионов.

Для оценки инвестиционных возможностей регионов РФ используются два показателя:

1) «инвесторский» потенциал, оцениваемый на основе статистических данных о годовой величине прибыли прибыльных предприятий регионов и величине доли годовых доходов населения регионов, идущей на финансовые накопления (по данным Росстата [5]);

2) потенциально возможный объем привлечения финансовых ресурсов на рынок облигаций за счет перетока части вложений, инвестированных в банковские финансовые инструменты (на основе информации Банка России [6]).

Для оценки потенциальных инвестиционных потребностей регионов в облигационных заимствованиях используются следующие показатели и критерии:

3) годовой объем привлеченных инвестиций в основной капитал;

4) межстрановое сравнение объемов корпоративных заимствований на 1\$ валового внутреннего продукта для оценки по РФ в целом;

5) рейтинговые оценки инвестиционного потенциала субъектов РФ, рассчитываемые рейтинговым агентством «Эксперт РА» для оценки потенциала на региональном уровне.

При оценке по первому критерию экспертно определена возможность вовлечения средств в облигации на уровне до 1/5 прибыли прибыльных предприятий и до 1/3 величины доходов населения, идущей на прирост финансовых активов.

При оценке по второму критерию экспертно определен дополнительный «накопленный» потенциал как возможность перетока в объеме до 1/3 накопленных денежных средств в банковских инструментах во вложения в облигации. Объем перераспределения сложился с учетом ответов респондентов (эксперты финансового рынка).

В отличие от первых двух критериев, экспертная оценка по третьему критерию была сведена к возможности вовлечения средств через вложения в облигации в объеме до 50 % от общей величины привлекаемых сторонних инвестиций. Респонденты-эксперты подтвердили возможность привлечения до половины привлекаемого объема инвестиций в основной капитал через размещение облигаций.

Далее представим результаты оценки потенциальной емкости рынка облигаций за 2015 г. по каждому из пяти выбранных показателей-критериев в разрезе федеральных округов РФ. В табл. 1 представлены расчетные оценки емкости рынка по первым трем группам критериев, а также расчетная оценка для федеральных округов по данным рейтинга субъектов РФ агентства «Эксперт РА» [4] по пятому критерию.

1. При оценке по первому критерию, по результатам расчетов, наилучшее положение у ЦФО: потенциал рынка облигаций по объему инвесторского потенциала на 2015 г. составил 1,63 трлн руб., или 33 % от возмож-

Таблица 1

Оценка потенциала развития рынка облигаций по федеральным округам РФ по группам критериев за 2015 г.

Федеральные округа	1. Оценка по объему инвесторского потенциала (1/5 прибыли прибыльных предприятий + 1/3 доходов населения, идущих на прирост финансовых активов)			2. Оценка по объему вложений в банковские финансовые инструменты (1/3 от объема вложений)			3. Оценка по объему привлеченных инвестиций в основной капитал (1/2 привлечения инвестиций)			4. Оценка доли инвестиционного потенциала ФО по сумме долей входящих в него субъектов в общем потенциале РФ по оценке «Эксперт РА», %	
	Оценка объема инвесторского потенциала, млн руб.	Доля в РФ, %	Рэнкинг	Объем вложений, млн руб.	Доля в РФ, %	Рэнкинг	Объем привлеченных инвестиций в основной капитал, млн руб.	Доля в РФ, %	Рэнкинг	Доля в РФ, %	Рэнкинг
Центральный	1 629 762,93	32,72	1	7 371 022	60,73	1	962 313,53	27,75	1	32,88	1
Северо-Западный	513 890,76	10,32	5	1 144 188	9,43	3	362 735,83	10,46	5	11,22	4
Южный	298 972,52	6,00	6	510 887	4,21	6	399 810,81	11,53	4	8,43	6
Северо-Кавказский	186 777,77	3,75	8	128 327	1,06	8	154 958,55	4,47	8	4,37	8
Приволжский	875 860,45	17,58	2	1 253 375	10,33	2	500 532,85	14,44	2	16,63	2
Уральский	639 344,23	12,83	3	680 917	5,61	4	497 788,75	14,36	3	8,77	5
Сибирский	540 677,58	10,85	4	652 316	5,37	5	331 865,09	9,57	6	11,88	3
Дальневосточный	296 392,46	5,95	7	395 907	3,26	7	257 306,11	7,42	7	5,82	7
Всего по РФ	4 981 678,70	100,00		12 136 939	100,00		3 467 311,52	100,00		100,00	

ностей РФ. ПФО и Уральский федеральный округ (УФО) занимают второе и третье места в рейтинге оценки (0,88 трлн руб. и 0,64 трлн руб., или 17 и 13 % от общероссийского уровня соответственно). Наименьшая емкость рынка – у СКФО (3,7 % от уровня РФ, или 187 млрд руб.).

2. По результатам оценки потенциала регионального рынка облигаций по объему вложений в банковские финансовые инструменты был выявлен существенный – шестьдесят раз – разрыв в возможностях между федеральными округами. Лидером по «накопленному» потенциалу стал Центральный федеральный округ (ЦФО): доля региона составила 61 %, или свыше 7 трлн руб., которые могут быть перераспределены в облигационный фонд. Наименьший потенциал – у Северо-Кавказского федерального округа (СКФО): 1 % от общероссийского, или в абсолютном значении более 128 млрд руб. Максимально приближены к лидеру Приволжский (ПФО) и Северо-Западный (СЗФО) федеральные округа, объем потенциала каждого из которых соответствует около 10 % от общероссийского уровня (более 1,1 трлн руб.).

3. Оценка потенциала регионального рынка облигаций по объему привлеченных инвестиций в основной капитал рассчитывается как годовой потенциал привлечения инвестиций путем размещения облигаций субъектами региона (1/2 объема привлеченных инвестиций в основной капитал). Результаты анализа показали достаточную равномерность распределения потенциала между округами РФ. Можно выделить несколько однотипных групп округов с одинаковыми возможностями диверсификации привлеченных инвестиций в рынок облигаций. В первую группу, потенциальные возможности которой колеблются в диапазоне от 11 до 15 % общероссийского уровня, входят ПФО, УФО, Южный федеральный округ (ЮФО), во вторую (от 6 до 10 %) – СЗФО, Сибирский (СФО) и Дальневосточный (ДФО) федеральные округа. ЦФО и СКФО не попали ни в одну из групп. Потенциальный объем рынка облигаций в ЦФО может возрасти на 962 млрд руб., что составляет 28 % от общего по стране. Полученные расчетные оценки потенциала регионального рынка облигаций по данному критерию (выраженные в %) очень близки к оценкам долей инвестиционного потенциала федеральных округов в общем потенциале РФ в четвертом критерии, полученных на основе рейтинговых оценок субъектов РФ «Эксперт РА».

4. Оценить потенциальную емкость рынка облигаций РФ (по объему выпущенных облигаций к 1 долл. США валового внутреннего продукта в межстрановом сравнении) можно на основе сопоставления соотношений уровней долга к объему валового внутреннего продукта в РФ и других странах (табл. 2) [2].

Таблица 2

Объем корпоративного долга в России, США и Китае на 01.01.2016 г.

Страна	Объем долга, долл.	% к объему ВВП
Россия	680 млрд	56
США	13 трлн	71
Китай	18 трлн	170

Источник: [2].

По данным НКО АО НРД, на начало 2016 г. корпоративный долг российских корпоративных эмитентов в зарегистрированных в НРД и размещенных на рынке облигациях составлял около 110 млрд долл. (16 % от общего корпоративного долга в РФ).

Если предположить, что корпоративный долг РФ в расчете к объему ВВП вырастет до уровня США, а его доля в российских облигациях увеличится до 20 % (по данным Банка России, на начало 2-го квартала 2017 г. она уже превысила 19 %), возможно наращивание корпоративного долга в облигациях, более чем в 1,5 раза – до 172,4 млрд долл. (на начало 2016 г. – 12 068 млрд руб.).

Если доля размещенных субфедеральных и муниципальных облигаций по отношению к корпоративным облигациям останется неизменной (8 %), то общий объем размещенных облигационных займов можно оценить в 13 033 млрд руб.

Итак, приведенные выше количественные оценки потенциала рынка облигаций в Российской Федерации и в разрезе федеральных округов в целом показывают возможности значительного роста объема этого рынка, как нам представляется, в перспективе 3 лет. В частности, размер облигационного корпоративного долга РФ в сравнении с США и Китаем показывает, по самым скромным оценкам, возможность его роста более чем в 1,6 раза. А за счет перераспределения части накопленных вложений в банковские финансовые инструменты во вложения в облигации, объем облигационного рынка РФ может быть увеличен почти в 2,5 раза – до почти 20 трлн руб. (объем размещенных облигаций на конец 2015 г. см. в табл. 3, оценка дополнительного «накопленного» потенциала – см. табл. 1).

Сделанный анализ и расчеты на основе статистических данных за 2015 г. по представленным в табл. 1 показателям и критериям дают оценку по ежегодному потенциалу привлечения инвестиций через облигационные займы в интервале 3,5–5,0 трлн руб. То есть потенциальный годовой объем привлечения средств на рынке облигаций может быть увеличен в 1,7–2,5 раза к уровню 2015 г. в трехлетней перспективе (табл. 4).

Таблица 3

Привлеченные денежные средства при размещении на рынке облигаций по федеральным округам РФ на конец 2015 г. (накопленный облигационный долг), млн руб.

Федеральный округ	Объем размещенных облигаций			Доля в РФ, %	Рэнкинг
	корпоративных	субфедеральных и муниципальных	всего		
Центральный	6 379 892,29	193 411,85	6 573 304,14	81,04	1
Северо-Западный	493 523,22	43 085,00	536 608,22	6,62	2
Южный	125 388,00	45 100,01	170 488,01	2,10	5
Северо-Кавказский	10 000,00	10 000,00	20 000,00	0,25	8
Приволжский	218 390,00	144 000,94	362 390,94	4,47	3
Уральский	134 900,31	20 000,00	154 900,31	1,91	6
Сибирский	135 000,00	123 515,11	258 515,11	3,19	4
Дальневосточный	18 433,96	16 500,00	34 933,96	0,42	7
Всего по РФ	7 515 527,78	595 612,91	8 111 140,69	100,00	

Таблица 4

**Привлечение денежных средств при размещении на рынке облигаций
по федеральным округам РФ за 2015 г., млн руб.**

Федеральный округ	Объем размещенных облигаций			Доля в РФ, %	Рэнкинг
	корпоративных	субфедеральных и муниципальных	всего		
Центральный	1 718 522,21	12 250,00	1 730 772,21	80,76	1
Северо-Западный	124 789,80	10 000,00	134 789,80	6,29	2
Южный	60 765,00	11 100,00	71 865,00	3,35	4
Северо-Кавказский	10 000,00	0,00	10 000,00	0,47	7
Приволжский	47 400,00	31 500,00	78 900,00	3,68	3
Уральский	52 150,86	0,00	52 150,86	2,43	6
Сибирский	31 000,00	27 505,10	58 505,10	2,73	5
Дальневосточный	0,00	6000,00	6000,00	0,29	8
Всего по РФ	2 044 627,87	98 355,10	2 142 982,97	100,0	

**II этап исследования – оценка степени фактической реализации
потенциала облигационного рынка в регионах РФ**

Для оценки использовались данные НКО АО НРД [6] по размещению облигаций корпоративными, субфедеральными и муниципальными эмитентами РФ в 2015 г. в разрезе федеральных округов, а также данные по объему размещенных и находящихся в обращении (непогашенных) облигационных выпусков на 01.01.2016 в разрезе федеральных округов РФ¹.

Расчетные показатели объемов размещения, долей федеральных округов и их ранжирования (рэнкинг) на основе данных НКО АО НРД приведены в табл. 3–4.

Далее для анализа, оценки и сравнения степени фактической реализации потенциала облигационного рынка по федеральным округам РФ использовался индексный подход. В ходе исследования выделены шесть групп индексов и по ним проведены расчеты:

1. Отношение объема размещенных облигаций к объему ВРП.
2. Объем размещенных облигаций на душу населения.
3. Отношение объема размещенных облигаций к оценке потенциала по объему привлеченных инвестиций в основной капитал.
4. Отношение объема размещенных облигаций к оценке потенциала по величине инвесторского потенциала.
5. Отношение объема вложений в облигации региональных эмитентов на 01.01.2016 г. к оценке «накопленного» потенциала по объему вложений в банковские финансовые инструменты.
6. Отношение доли (в %) в объеме размещенных облигаций в РФ к оценке инвестиционного потенциала региона рейтинговым агентством «Эксперт РА» (в %).

Результаты расчетов представлены в табл. 5.

¹ Без учета валютных корпоративных облигаций по закрытой подписке, являющихся фактически оформлением кредитов непосредственных участников соответствующих проектов.

Таблица 5

Расчетные индексы фактической реализации потенциала облигационного рынка в федеральных округах РФ в 2015 г.

Федеральный округ	Объем размещенных облигаций								Отношение объема вложений в облигации к вложениям в банковские финансовые инструменты на 01.01.2016		Отношение доли в объеме размещенных облигаций в РФ к оценке инвестиционного потенциала региона рейтинговым агентством «Эксперт РА»	
	к ВРП		на душу населения		к оценке по объему привлеченных инвестиций в основной капитал		к оценке по величине инвесторского потенциала					
	1	2	3	2	1	2	1	2	1	2	4	2
Центральный	0,0762	1	44,35	1	1,7986	1	1,0620	1	0,8919	1	2,46	1
Северо-Западный	0,0199	2	9,73	2	0,3716	2	0,2623	2	0,4689	2	0,56	2
Южный	0,0157	3	4,40	3	0,1798	3	0,2404	3	0,3336	4	0,40	3
Северо-Кавказский	0,0059	6	1,03	7	0,0646	7	0,0535	7	0,1560	7	0,11	7
Приволжский	0,0080	5	2,66	6	0,1576	5	0,0901	5	0,2892	5	0,22	6
Уральский	0,0058	7	4,24	4	0,1048	6	0,0816	6	0,2274	6	0,28	4
Сибирский	0,0087	4	3,03	5	0,1762	4	0,1082	4	0,3963	3	0,23	5
Дальневосточный	0,0017	8	0,97	8	0,0234	8	0,0202	8	0,0882	8	0,05	8
Всего по РФ	0,0330		14,64		0,6180		0,4302		0,6684		1,00	

Примечание. 1 – млн руб./млн руб.; 2 – ранкинг; 3 – тыс. руб. на душу; 4 – % на %.

Из табл. 5 видно, что расчетные значения по всем шести индексам реализации потенциала облигационного рынка характеризуются огромным разбросом по величине между федеральными округами: разница в показателях лучшего из округов (ЦФО) и худшего (ДФО) – от 10 до более 75 раз. Значения всех шести рассчитанных индексов выше средних по РФ только у ЦФО, а у остальных семи округов – ниже средних.

Крайне высокую степень дифференциации регионов по уровню развитости облигационного рынка подтверждает и информация Банка России о том, что на долю Москвы и Санкт-Петербурга приходится более 85 % объема привлеченного корпоративного финансирования, и в них сконцентрированы более половины российских эмитентов.

Далее для более наглядного сравнения регионов и их группировки (кластеризации) по степени реализации ими потенциала облигационного рынка полученные значения групп индексов были пронормированы с использованием метода многомерной средней в интервале от 0 до 1. Нормирование позволяет оценивать и сравнивать показатели, выраженные в разных единицах измерения (стоимостные, натуральные). Также это позволяет дать более объективную картину происходящих процессов в отличие от методик, с помощью которых в настоящее время оценивается потенциал облигационного рынка, зачастую основанных на балльных и экспертных оценках.



Рис. 1. Кластеризация регионов по интегральному индексу

(кластера) по значению интегрального индекса реализации потенциала облигационного рынка (рис. 1).

Выводы по результатам I и II этапов исследования. Возможность роста объемов облигационного рынка в РФ в 1,6–2,5 раза в течение 3 лет, вытекающая из полученных оценок потенциала рынка облигаций в федеральных округах, по нашему мнению, может быть достигнута прежде всего за счет реализации резервов развития рынка в «отстающих» федеральных округах, входящих в группы «средняков» и «аутсайдеров».

Для опережающего развития облигационного рынка в «отстающих» регионах и сглаживания вопиющего разрыва между регионами РФ в степени использования облигационных заимствований необходимы разработка и целенаправленное проведение целого комплекса мер со стороны как федеральных органов власти, регулятора и инфраструктурных организаций и участников финансового рынка, так и региональных органов власти, потенциальных эмитентов и региональных инвесторов.

Среди стимулирующих мер, принимаемых в последнее время на федеральном уровне для развития рынка облигаций, можно отметить следующие:

- внесение изменений в законодательство по снижению налогообложения доходов физических лиц по операциям с корпоративными облигациями и разработка системы страхования вложений в облигации по аналогии со страхованием банковских вкладов;

- подготовка Банком России поправок в законодательство, которые позволят сократить время размещения новых выпусков рублевых облигаций до 24 часов, а также изменений в законодательство, которые, помимо упрощения эмиссионной документации, обеспечат возможность подачи документов на регистрацию в электронном виде и оптимизируют состав и объем раскрываемой эмитентом информации;

- разработка Московской биржей и НКО АО НРД и предоставление эмитентам онлайн-конструктора программ и условий выпуска биржевых и коммерческих облигаций.

III этап исследования – оценка и прогноз развития облигационного рынка в региональном разрезе с учетом региональных факторов, качественно характеризующих инвестиционный климат в регионах и его влияние на реализацию их инвестиционного потенциала

Количество и диапазон факторов, определяющих развитие рынка облигаций в регионах, велики: от уровня финансовой грамотности населения и специалистов во властных структурах и корпорациях, их информированности в использовании инструментов облигационного рынка до развитости местного законодательства, инвестиционных институтов и инфраструктуры. Некоторые из этих факторов можно определить количественно, но большинство носят качественный характер и могут быть оценены только путем сравнительных экспертных оценок, проведения специальных обследований и опросов. Респондентами таких опросов могут быть участники финансового рынка, финансовые институты, представители власти и бизнеса.

На данном этапе дается количественная оценка влияния региональных факторов, качественно характеризующих инвестиционный климат и инвестиционную привлекательность регионов на динамику регионального облигационного рынка, строится модель развития облигационного рынка (реализации инвестиционного потенциала) в регионах в виде функции, отражающей зависимость величины показателя развития рынка от количественной оценки инвестиционного климата в регионах.

Количественные оценки влияния состояния инвестиционного климата и бизнес-среды в регионах на развитие облигационного рынка рассчитываются нами на основе качественных оценок рейтингов субъектов РФ в 2015 г. наиболее известных и авторитетных российских рейтинговых агентств: рейтингов состояния инвестиционного климата в субъектах РФ Агентства стратегических инициатив (АСИ) и индексов инвестиционных рисков, характеризующих инвестиционный и бизнес-климат в субъектах РФ рейтингового агентства «Эксперт РА».

Оценка на основе национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ (по методике Агентства стратегических инициатив) за 2015 г. [1]. По результатам оценки регионы сгруппированы на пять групп по величине рейтинга – с I по V в порядке убывания оценки рейтинга. В результате раскладка по группам: I – 5 регионов; II – 24 региона; III – 21 регион; IV – 19 регионов; V – 7 регионов; 9 регионов, не получивших оценки.

Если перейти в балльную систему оценки рейтинга региона (номер группы дает соответствующее количество баллов) и сгруппировать регионы по федеральным округам, то для каждого федерального округа можно вычислить оценку рейтинга в баллах как среднюю величину от оценок входящих в него регионов. Чем ниже будет оценка в баллах, тем выше рейтинг состояния инвестиционного климата в федеральном округе.

Далее для понимания наличия в самом общем виде взаимосвязи между оценками рейтинга состояния инвестиционного климата в федеральных округах РФ и динамикой использования в них инструментов облигацион-

Таблица 7

Расчет рейтинга федеральных округов на основе оценки АСИ и динамики размещения облигаций

Федеральные округа	Оценка ФО по среднему баллу входящих в него субъектов РФ в рейтинге инвестиционного климата АСИ	Рэнкинг ФО по величине рейтинга АСИ состояния инвестиционного климата	Объем размещенных облигаций в 2015 г. всего, млн руб.	Объем размещенных облигаций в 2016 г.– I полугодие 2017 г. всего, млн руб.	Прирост, %	Прирост в среднегодовой оценке, %
Центральный	2,44	1	1 730 772,21	2 899 303,31	67,52	45,01
Северо-Западный	3,36	4	134 789,80	216 368,96	60,52	40,35
Южный	3,75	5	71 865,00	47 114,07	-34,44	-22,96
Северо-Кавказский	4,14	8	10 000,00	6 150,00	-38,50	-25,67
Приволжский	2,50	2–3	78 900,00	224 650,00	184,73	123,15
Уральский	2,50	2–3	52 150,86	144 489,08	177,06	118,04
Сибирский	3,83	6	58 505,10	100 011,00	70,94	47,29
Дальневосточный	4,00	7	6000,00	11 100,00	85,00	56,67
Всего по РФ	3,20		2 142 982,97	3 649 186,42	70,29	46,86

ных заимствований было проведено сопоставление оценок рейтингов АСИ в 2015 г. и динамикой размещения облигаций за период 2016 – I половину 2017 г. по отношению к уровню 2015 г. Результаты расчетов рейтинга федеральных округов и динамики размещения облигаций представлены в табл. 7.

Из табл. 7 видно, что лидерами по величине рейтинга состояния инвестиционного климата, рассчитанного на основе оценок АСИ, среди федеральных округов являются Центральный, Приволжский и Уральский. Эти три округа имеют величину рейтинга выше среднего по РФ. По ним средний темп прироста объема размещения облигаций за период 2016 – I половину 2017 г. по отношению к уровню 2015 г. в среднегодовом выражении составил 95,4 % при среднем по РФ темпе прироста 46,86 %, т.е. превысил среднероссийский более, чем в 2 раза. По остальным пяти федеральным округам с величиной рейтинга ниже общероссийского темп прироста в среднегодовом выражении составил за указанный период 19,14 %, т.е. примерно в 5 раз ниже темпа прироста у округов – лидеров по рейтингу инвестиционного климата.



Рис. 2. Темп роста объемов размещения облигаций с 1.01.2016 по 1.07.2017 г. в зависимости от оценки рейтинга инвестиционного климата регионов на основе оценки АСИ

Таблица 8

Компоненты, количественно отражающие влияние факторов состояния инвестиционного климата на степень реализации регионального потенциала рынка облигаций (на основе рейтинговых оценок АСИ)

Федеральные округа	Оценка рейтинга состояния инвестиционного климата в баллах	Рэнкинг	Компонента инвестиционного климата
Центральный	2,44	1	0,6400
Северо-Западный	3,36	4	0,4100
Южный	3,75	5	0,3125
Северо-Кавказский	4,14	8	0,2150
Приволжский	2,50	2-3	0,6250
Уральский	2,50	2-3	0,6250
Сибирский	3,83	6	0,2925
Дальневосточный	4,00	7	0,2500
По РФ в среднем	3,20		0,4500

Таким образом, можно сделать вывод, что положительная связь между оценкой состояния инвестиционного климата в регионах и динамикой развития рынка облигаций количественно проявляется как тенденция.

Для возможности получения прогнозных оценок развития облигационного рынка в регионах в зависимости от рассчитанных оценок состояния в них инвестиционного климата нами были рассчитаны компоненты, количественно отражающие влияние факторов состояния инвестиционного климата на степень реализации регионального потенциала рынка облигаций, оценки которого были получены на предыдущих этапах исследования. Результаты расчетов представлены в табл. 8.

В последнем столбце табл. 8 представлены полученные оценки компонент инвестиционного климата регионов в шкале от 0 до 1 из предположения, что для регионов высшей I группы рейтинга АСИ компонента равна 1, а для регионов последней V группы рейтинга компонента равна 0. Интервал шкалы количественной оценки компонент может быть изменен с учетом дальнейшей верификации результатов получаемых прогнозных модельных расчетов.

Аналогичные оценочные расчеты можно провести на основе данных оценки индексов инвестиционных рисков для субъектов РФ в 2015 г., полученной рейтинговым агентством «Эксперт РА» [4]. Инвестиционный риск – качественно-количественная характеристика, которая отражает инвестиционную привлекательность региона через некоммерческие риски среды, с которыми приходится сталкиваться предпринимателям в субъекте, а также общее состояние бизнеса в регионе. Результаты расчетов представлены в табл. 9.

В последнем столбце табл. 9 представлены полученные оценки компонент инвестиционного климата регионов в шкале от 0 до 1, рассчитанные по «минимаксному методу», когда субъект РФ с минимальным индексом риска получает значение компоненты «1», а субъект РФ с максимальным индексом риска – значение компоненты «0». Все остальные регионы имеют

Таблица 9

Компоненты, количественно отражающие влияние факторов состояния инвестиционного климата на степень реализации регионального потенциала рынка облигаций (по данным рейтингового агентства «Эксперт РА»)

Федеральные округа	Оценка рейтинга состояния инвестиционного климата в баллах	Рэнкинг	Компонента инвестиционного климата
Центральный	0,223	1	0,8211
Северо-Западный	0,281	4	0,6789
Южный	0,303	5	0,6250
Северо-Кавказский	0,428	8	0,3186
Приволжский	0,248	3	0,7592
Уральский	0,246	2	0,7647
Сибирский	0,317	6	0,5907
Дальневосточный	0,328	7	0,5637
По РФ в среднем	0,285		0,6691

значения компонент в интервале от 0 до 1 пропорционально отношению их индексов к крайним значениям. Интервал шкалы количественной оценки компонент также может быть изменен с учетом дальнейшей верификации результатов получаемых прогнозных модельных расчетов.

Построение математической модели развития облигационного рынка в регионах и проведение расчетов прогнозных оценок его объема на конец 2018 г. Для расчета прогнозных оценок объемов облигационного долга и их динамики по регионам РФ на период в пределах ближайших трех лет от принятого за базу 2015 г. с учетом полученных количественных параметров компонент инвестиционного климата, характеризующих влияние состояния инвестиционного климата в регионах РФ на степень реализации потенциала развития рынка облигаций была построена эвристическая математическая модель.

В качестве основного расчетного показателя в модели развития регионального облигационного рынка в РФ был принят суммарный показатель объема накопленного долга в размещенных корпоративных, субфедеральных и муниципальных облигациях региона на конец года t . В качестве базового года берется 2015 г., для которого $t = 0$. Временной горизонт прогнозных модельных расчетов для получения количественных оценок показателя развития облигационного рынка, в котором параметры модели, оцененные по данным за 2015 г., сохраняют свою значимость, принимаем в 3 года (т.е. расчеты могут проводиться для $t = 1, 2, 3$ или с 2016 по 2018 г.).

Формула для расчета прогнозных оценочных величин/показателей накопленного облигационного долга региона имеет следующий вид:

$$V_{rt} = (V_{r0} - V_{r0} \times 0,1 \times t) + (V_y \times D_r \times K_r \times t),$$

где: V_{rt} – расчетная оценка величины накопленного облигационного долга региона r на конец года t ; $0,1$ – принятый коэффициент доли объема погашаемых в течение года облигаций к накопленному объему облигационного долга на конец 2015 г.; V_{r0} – величина накопленного облигационного

долга региона r на конец 2015 г.; V_y – полученная ранее оценка величины потенциала годового объема размещения корпоративных, субфедеральных и муниципальных облигаций в РФ; D_r – доля региона r в общей по РФ величине потенциала годового размещения облигаций; K_r – компонента инвестиционного климата в регионе r , полученная на основе балльных количественных оценок состояния в регионах инвестиционного климата по данным рейтинга субъектов РФ Агентства стратегических инициатив или на основе оценок индексов инвестиционных рисков «Эксперт РА».

С помощью предложенной эвристической модели была проведена серия вариантных расчетов прогнозной оценки показателя накопленного облигационного долга по федеральным округам РФ на конец 2018 г., согласно которым предполагается реализация сценария развития рынка облигаций:

Вариант № 1 – на уровне нижней оценки годового потенциала размещения корпоративных, субфедеральных и муниципальных облигаций в регионах РФ, равной 3,5 трлн руб., а также полученных значений компонент инвестиционного климата на основе рейтинговых оценок АСИ по состоянию инвестиционного климата в регионах РФ.

Вариант № 2 – на уровне верхней оценки годового потенциала размещения корпоративных, субфедеральных и муниципальных облигаций в регионах РФ, равной 5 трлн руб. и тех же значений компонент инвестиционного климата, что и в Варианте № 1.

Вариант № 3 – на уровне нижней оценки годового потенциала размещения корпоративных, субфедеральных и муниципальных облигаций в регионах РФ, равной 3,5 трлн руб., а также полученных значений компонент инвестиционного климата на основе региональных оценок инвестиционных рисков «Эксперт РА».

Вариант № 4 – на уровне верхней оценки годового потенциала размещения корпоративных, субфедеральных и муниципальных облигаций в регионах РФ, равной 5 трлн руб. и тех же значений компонент инвестиционного климата, что и в Варианте № 3.

Во всех четырех вариантах в качестве значений долей регионов в общей по РФ величине потенциала годового размещения облигаций (D_r) использовались оценки рейтинга «Эксперт РА» инвестиционного потенциала субъектов РФ за 2015 г.

Результаты прогнозных модельных расчетов по вариантам представлены в табл. 10.

Согласно результатам представленных в табл. 10 модельных расчетов по вариантам прогнозов ожидается рост объема накопленного облигационного долга в РФ от уровня значения в 8 111 141 млн руб. на конец 2015 г. до уровня в интервале от 10 930 153 млн руб. (на 35 %) по Варианту № 1 до 16 313 753 млн руб. по Варианту № 4 (в 2,01 раза) на конец 2018 г. Средняя оценка четырех прогнозных вариантов – 13 387 008 млн руб., что соответствует росту накопленного долга за 3 года в 1,65 раза. При этом дифференциация долей федеральных округов в объеме долга по РФ сглаживается. В частности, доля абсолютного лидера – Центрального ФО снижается с 80 до 57 %.

Таблица 10

Модельные расчеты по вариантам прогнозов

Федеральные округа	Расчетные прогнозные оценки показателя накопленного облигационного долга на конец 2018 г. по вариантам, млн руб.					Доля в РФ по средней оценке, %
	Вариант № 1	Вариант № 2	Вариант № 3	Вариант № 4	Средняя оценка	
Центральный	6 810 869	7 757 813	7436 099	8 650 999	7 663 945	57,25
Северо-Западный	858 647	1 065 656	1 175 438	1 518 215	1 154 489	8,62
Южный	395 951	514 498	672 561	909 655	623 166	4,66
Северо-Кавказский	112 653	154 933	160 190	222 842	162 654	1,22
Приволжский	1 345 018	1 812 737	1 579 351	2 147 498	1 721 151	12,85
Уральский	683 961	930 617	812 604	1 114 393	885 394	6,61
Сибирский	545 825	702 196	917 799	1 233 587	849 852	6,35
Дальневосточный	177 229	242 704	368 931	516 564	326 357	2,44
Всего по РФ	10 930 153	13 181 154	13 122 973	16 313 753	13 387 008	100,00

Выводы по результатам III этапа исследования. Из полученных результатов модельных расчетов видно, что средняя прогнозная оценка показателя накопленного облигационного долга по РФ близка к нижней границе интервала величины потенциала привлечения инвестиций через размещение облигаций, оцененного на первом этапе исследования в пределах от 13 до 20 трлн руб. Этот факт, очевидно, связан с влиянием качественных факторов инвестиционного климата в регионах через включение в модель для расчетов компоненты инвестиционного климата. Он иллюстрирует важность усилий властных структур, контрольно-надзорных органов, отраслевых ассоциаций, профессиональных саморегулируемых организаций и в особенности региональных органов власти по формированию благоприятной инвестиционной среды, что особенно актуально для «отстающих» в этом отношении регионов РФ. Это позволит снизить дифференциацию регионов по степени реализации в них потенциала развития рынка облигаций.

Ориентация на качественные факторы готовности и привлекательности регионов для привлечения инвестиций через облигационные займы предполагает дальнейшее более глубокое изучение и анализ их воздействия на рынок облигаций.

Литература

1. Агентство стратегических инициатив (АСИ). URL: <http://asi.ru/investclimate/rating/>
2. Корпоративный долг крупнейших стран мира и Китай! URL: <http://finobzor.ru/show-23412-korporativnyu-dolg-krupneyshih-stran-mira-i-kitay.html>
3. Небанковская кредитная организация акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий» (НКО АО НРД). URL: <https://www.nsd.ru/ru/>
4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: <https://raexpert.ru/ratings/regions/>
5. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/regional_statistics/
6. Центральный Банк России. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko>

Bibliography

1. Agentstvo strategicheskikh iniciativ (ASI). URL: <http://asi.ru/investclimate/rating/>
2. Korporativnyj dolg krupnejshih stran mira i Kitaj! URL: <http://finobzor.ru/show-23412-korporativnyy-dolg-krupneyshih-stran-mira-i-kitay.html>
3. Nebankovskaja kreditnaja organizacija akcionerное obshhestvo «Nacional'nyj raschetnyj depozitarij» (NKO AO NRD). URL: <https://www.nsd.ru/ru/>
4. Rejtingovoe agentstvo «Jekspert RA». URL: <https://raexpert.ru/ratings/regions/>
5. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/regional_statistics/
6. Central'nyj Bank Rossii. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko>

УДК 336.225.673

НАЛОГОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕГИОНЕ

С.Д. Надеждина, Т.Г. Храмцова

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: Nadejdina2010@yandex.ru, tanyhram@mail.ru

Г.В. Максимова

Байкальский государственный университет
E-mail: buh_ut@bgu.ru

Налоговый контроль, одной из форм которого являются камеральные налоговые проверки, – необходимое условие успешного налогового администрирования в регионе. Совершенствование их проведения позволяет выявить незаконопослушных налогоплательщиков для включения в план выездных налоговых проверок. Повышение эффективности налогового контроля неразрывно связано с совершенствованием информационной базы – налоговой отчетности (налоговых деклараций, расчетов), раскрывающей налоговые обязательства экономических субъектов. Анализ основных проблем позволил сформулировать принципы формирования данных налоговой отчетности, критерии выделения элементов для оптимизации ее структуры, использование которых при проектировании новых форматов налоговой отчетности в условиях внедрения современных информационных технологий позволит оптимизировать ее для эффективного удовлетворения информационных потребностей пользователей: налоговым органам – повысить качество и эффективность контрольной работы в регионе, налогоплательщикам – оптимизировать процесс формирования данных и представления налоговым органам, государственным органам – совершенствовать нормативную правовую базу по налогам и налоговому администрированию.

Ключевые слова: налоговая отчетность, принципы, требования, критерии формирования, современная технология представления, налоговый контроль.

TAX REPORTING AS A TOOL OF TAX CONTROL IN THE REGION

S.D. Nadezhdina, T.G. Khramtsova

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: Nadejdina2010@yandex.ru, tanyhram@mail.ru

G.V. Maksimova

Baikal State University
E-mail: buh_ut@bgu.ru

A necessary condition for the successful tax management, to ensure the performance of the state tax policy is tax control, and tax audit as one of the forms of which. Improving the way they are conducted allows identifying «unreliable» taxpayers with the aim of increasing the effectiveness of field tax audits in the region. Since the data of the tax reporting are the basis of the information base for carrying out tax inspections, increasing the efficiency of tax control is inextricably linked to the problem of improving the tax

declarations (calculations) regarding the tax liabilities of economic subjects. Analysis of the key issues allowed forming principles of formation, requirements for information disclosure and assumptions for the preparation of tax reporting system, the criteria for the selection of items to optimize its structure. The use of the criteria in the design of new tax reporting formats with introduction of modern information technologies will optimize it to effectively meet the information needs of users: the tax authorities – in the implementation of the tax control, the taxpayers – to optimize the process of preparation of tax reports and reporting to tax authorities, government agencies – to improve normative legislation on taxes and tax control.

Key words: tax reporting, principles, requirements, criteria of formation, modern reporting technology, tax control.

Налоги – основная форма мобилизации доходов, формирующих государственные финансы, в том числе региональные бюджеты. Так, доля налоговых доходов в бюджете Новосибирской области [7] составляет около 44 % (см. таблицу). Снижение ее с 62,10 % (2013 г.) в последующие годы произошло за счет передачи отчислений по налогу на добавленную стоимость полностью в Федеральный бюджет. Вместе с тем в 2015 г. наблюдалось повышение доли в налоговых доходах бюджета Новосибирской области налога на прибыль (с 47,02 % в 2013 г. до 60,19 % в 2015 г.), налогов на имущество (с 10,62 % в 2013 г. до 13,00 % в 2015 г.), платежей за пользование природными ресурсами (с 1,82 % в 2013 г. до 5,44 % в 2015 г.).

Структура доходов бюджета Новосибирской области в 2013–2015 гг., %

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Налоговые доходы	62,10	37,20	43,97
Из них:			
налог на прибыль (доход)	47,02	58,76	60,19
налоги на имущество	10,62	12,91	13,00
платежи за пользование природными ресурсами	1,82	2,75	5,44

На современном этапе экономического развития реформирование отечественной налоговой системы связано с решением задач совершенствования и придания ей стабильности, снижения налогового бремени на законопослушных налогоплательщиков, вместе с тем – установления оперативного налогового контроля за соблюдением действующего законодательства, пресечения налоговых правонарушений за счет внедрения новых технологий в налоговый процесс и его составляющей – налоговой отчетности как инструмента налогового контроля.

Данные налоговой отчетности являются информационной базой при камеральных налоговых проверках для обоснованного отбора экономических субъектов в план выездных налоговых проверок. Один из методов совершенствования отчетности – система показателей, отражающих налоговые обязательства.

В последние годы в Российской Федерации повышено внимание к проектированию новых форм налоговой отчетности. Вместе с тем решение задач повышения информативности налоговой отчетности с целью совер-

шенствования контроля за правильностью исчисления налогов на практике приводит к увеличению объема информации, повышению трудоемкости формирования деклараций (расчетов) налогоплательщиками, что не способствует упрощению обработки информации и оптимизации налоговой системы. В этой связи актуальна необходимость разработки основных направлений совершенствования отчетности в системе налогового администрирования.

Теоретические и практические аспекты налогообложения достаточно широко освещены в работах А.В. Брызгалина, В.А. Камышана, Дж. Кейнса, А.П. Киреенко, В.М. Лукьяненко, И.А. Майбурова, Л.П. Павловой, Д. Рикардо, А. Смита, Д.О. Терещенко, О.В. Терещенко, Д.Г. Черника, С.Д. Шаталова и др. Проблемам администрирования отдельных налогов посвящены публикации Д.В. Дзюбы, В.Г. Панскова, А.В. Тихоновой, предлагаются рекомендации к рассмотрению предложений по «настройке» налоговой системы в соответствии с Посланием Президента России Федеральному собранию на 2017 г. [6, 4]. В области исследования проблем перехода на электронный документооборот можно назвать работы К. Блумквиста, А. Веткина, В. Вишневого, М. Крашенинниковой, Л. Миттоне, П. Пателл [1, 2, 8, 9]. Несмотря на имеющиеся научные разработки в области теории и методологии налогообложения, недостаточно полно решены вопросы, связанные с формированием налоговой отчетности как инструмента налогового контроля.

Проведенное исследование позволило выявить: приоритетными внешними пользователями налоговой отчетности являются территориальные (региональные) налоговые органы. Основные информационные потребности их: регистрация заявленных налогоплательщиками сумм налоговых обязательств, проверка достоверности и выявление нарушений действующего налогового законодательства, оценка государственных расходов в виде предоставляемых налоговых льгот, формирование информационной базы для планирования (прогнозирования) налоговых доходов бюджета, определения политики государства по налогам и налогообложению.

При разработке и совершенствовании форм налоговых деклараций (расчетов) в условиях внедрения в налоговые правоотношения современных информационных технологий могут быть использованы унифицированные форматы отчетности по налогам в связи с тем, что действующая система налогообложения в Российской Федерации построена на основе единых принципов для всех экономических субъектов (вне зависимости от ведомственной подчиненности, форм собственности, организационно-правовой формы) [5, с. 42] и единых элементов каждого налога (субъекты и объекты налогообложения, налоговые льготы и ставки, налоговая база, отчетный и налоговый периоды, порядок исчисления и сроки уплаты).

Формирование налоговой отчетности необходимо «увязывать» с функциями налогов и потребностями пользователей, в связи с чем можно выделить задачи обеспечения информационной базы для проведения контрольных мероприятий по соблюдению действующего законодательства при исчислении налогов к уплате в бюджет (фискальная); налогового планирования на государственном уровне (регулирующая); контроля за право-

мерностью использования налоговых льгот и эффективностью их предоставления налогоплательщикам (стимулирующая).

С целью совершенствования системы налоговой отчетности как инструмента налогового контроля предлагается:

– уточненное понятие «налоговая отчетность» как единая система информации, представляемой в установленном порядке по утвержденным формам в налоговые органы, о налоговых обязательствах и сведениях, подтверждающих их значения на основе данных бухгалтерского и налогового учета, раскрывающих реализацию принципов формирования налоговой отчетности как инструмента налогового контроля;

– использование принципов формирования налоговой отчетности, существующих действующей налоговой системе в России [5, с. 16–17]: классических, т.е. общенациональных (законность и известность, всеобщность и справедливость, экономическая целесообразность, однократность взимания и удобство по времени и способу внесения платежа, равнонапряженность налоговых изъятий и оптимизация затрат экономического субъекта при техническом оформлении, «прозрачность» налогообложения) и организационно-экономических, обусловленных принадлежностью налога к федеральному, региональному, местному уровням действующей налоговой системы [3, ст. 13–15], особенностями формирования налоговой базы (авансирование бюджета в отчетные периоды в течение календарного года и декларирование налоговых обязательств за календарный год, последовательность в динамике и отдельный учет при наличии налоговых льгот и разных ставок, обоснованность экономически оправданных и документально подтвержденных расходов). Реализация этих принципов, заложенных в Налоговом кодексе Российской Федерации [3, ст. 3], позволяет обеспечить построение рациональной системы налоговой отчетности, повысить ее полезность при решении поставленных задач и достижении цели – удовлетворения информационных запросов пользователей, в первую очередь, налоговых органов;

– учет информационных потребностей налоговой отчетности, позволяющих повысить ее полезность при проведении контрольных мероприятий: представление отчетности налоговым органам в установленные сроки; своевременное отражение достоверной информации об объектах налогообложения в отчетном (налоговом) периоде; документальное подтверждение показателей, содержащихся в налоговой отчетности; обеспечение сопоставления данных в динамике, значений идентичных показателей в разных формах налоговой отчетности, а также с аналогичными данными других налогоплательщиков и средними значениями по отрасли; рациональное соотношение затрат экономических субъектов на формирование информации о налоговых обязательствах в отчетности и получение, обработку пользователями (налоговыми органами), позволяющие повысить качество данных, отражаемых в отчетности, и степень полезности полученной информации;

– уточнение критериев для выделения элементов (состава показателей по разделам) отчетности: методического, учитывающего особенности взимания конкретного налога (элементы налогового обязательства, признание доходов и расходов, определение налоговой базы по видам

деятельности и режимам налогообложения, применение налоговых льгот и разных налоговых ставок с целью проведения контрольных мероприятий за правомерностью их применения, источник выплаты доходов, внесение платежей в бюджет, наличие обособленных подразделений) и целевой (фискально-контрольной, регулирующей и аналитической) направленности информационных потребностей пользователей, в первую очередь, налоговых органов, что позволит систематизировать показатели основных разделов налоговых деклараций (расчетов), характеризующих налоговые обязательства экономических субъектов по конкретным налогам, обеспечивая баланс качественных характеристик информации в отчетности и информационных потребностей пользователей с учетом выделения необходимых элементов.

Методика исчисления налога влияет на форму, структуру, требования к раскрытию информации в отчетности. Качество камеральных проверок в определенной степени зависит от простоты форм налоговой отчетности и прозрачности заполнения, с одной стороны, достаточной информационной составляющей – с другой;

– обеспечение внедрения информационных технологий – представление отчетности в налоговые органы в электронном виде, что позволит совершенствовать налоговый контроль в регионе. Налоговым органам необходимо усилить проведение информационно-разъяснительных мероприятий о целесообразности использования такого способа, стимулируя налогоплательщиков к применению электронного информационного обмена с налоговыми органами представлением экономическим субъектам информации о сверке расчетов с бюджетом, справок об отсутствии задолженности, других напоминаний по исполнению ими обязанностей перед бюджетом. Представление налоговой отчетности в электронном виде позволит решить проблему повышения качества данных, содержащихся в базе региональных налоговых органов, собрав достоверную полную информацию; оценивать ее, делая правильные выводы, способствуя повышению эффективности налогового администрирования.

Совершенствование состава и содержания элементов налоговой отчетности с учетом рассмотренных принципов, информационных потребностей и критериев, реализация их в условиях внедрения электронного документооборота позволит повысить информационные потребности территориальных налоговых органов, способствовать улучшению качества и эффективности контрольной работы в регионе; налогоплательщикам – оптимизировать процесс формирования данных и представления отчетности налоговым органам; государственным органам – совершенствовать нормативную правовую базу по налогам и налоговому администрированию.

Практическая реализация рекомендаций по соблюдению принципов формирования налоговой отчетности, информационных потребностей, критериев для выделения элементов при совершенствовании ее форм позволит повысить эффективность налогового контроля в регионе за счет автоматизации процедур, комплексного подхода при камеральных проверках соблюдения налогового законодательства, повышения качества информационной базы для обоснованного налогового администрирования.

Литература

1. *Вишневецкий В., Веткин А.* Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 96–108.
2. *Крашенинникова М.А.* Переход на ЭДО – весьма окупаемый проект // Налоговая политика и практика. 2017. № 4 (172). С. 4–7.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1, 2 (в ред. от 18.07.2017).
4. *Пансков В.Г.* К вопросу о путях реформирования российской налоговой системы // Вестник АКСО. 2017. № 1 (41). С. 6–14.
5. *Тереженко О.В., Надеждина С.Д., Камышан В.А.* Налогообложение в современной России (теория, методология, практика): монография. Новосибирск: НГАЭиУ, 2000. 280 с.
6. *Тихонова А.В., Дзюба Д.В.* К вопросу об оценке эффективности налогового контроля // Экономический анализ теории и практики. 2017. Т. 16. Вып. 4. С. 746–755.
7. Управление ФНС России по Новосибирской области. [Электронный ресурс]. URL: http://www.nalog.ru/rn54/service/obr_fts/fl/ (дата обращения: 27.09.2017).
8. *Bloomquist K.* Tax compliance as an evolutionary coordination game: an agent-based approach // Public Finance Review. 2011. Vol. 39. № 1. P. 25–49.
9. *Mittone L., Patell P.* Imitative behaviour in tax evasion // Economic simulations in swarm: Agent-based modelling and object oriented programming / ed. by F. Luna and B. Stefansson. Amsterdam, 2000. P. 133–158.

Bibliography

1. *Vishnevskij V., Vetkin A.* Uklonenie ot uplaty nalogov i racional'nyj vybor nalogo-platel'shchika // Voprosy jekonomiki. 2004. № 2. P. 96–108.
2. *Krasheninnikova M.A.* Pehod na JeDO – ves'ma okupaemyj proekt // Nalogovaja politika i praktika. 2017. № 4 (172). P. 4–7.
3. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii. Ch. 1, 2 (v red. ot 18.07.2017).
4. *Panskov V.G.* K voprosu o putjah reformirovanija rossijskoj nalogovoj sistemy // Vestnik AKSO. 2017. № 1 (41). P. 6–14.
5. *Tereshhenko O.V., Nadezhdina S.D., Kamyschan V.A.* Nalogooblozhenie v sovremennoj Rossii (teorija, metodologija, praktika): monografija. Novosibirsk: NGAJeiU, 2000. 280 p.
6. *Tihonova A.V., Dzijuba D.V.* K voprosu ob ocenke jeffektivnosti nalogovogo kontrolja // Jekonomicheskij analiz teorii i praktiki. 2017. T. 16. Vyp. 4. P. 746–755.
7. Upravlenie FNS Rossii po Novosibirskoj oblasti. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://www.nalog.ru/rn54/service/obr_fts/fl/ (data obrashhenija: 27.09.2017).
8. *Bloomquist K.* Tax compliance as an evolutionary coordination game: an agent-based approach // Public Finance Review. 2011. Vol. 39. № 1. P. 25–49.
9. *Mittone L., Patell P.* Imitative behaviour in tax evasion // Economic simulations in swarm: Agent-based modelling and object oriented programming / ed. by F. Luna and B. Stefansson. Amsterdam, 2000. P. 133–158.

УДК 336.64

ОПТИМАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ФОНДОВ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭТАПАХ ИХ СОЗДАНИЯ, МОНИТОРИНГА И ЗАКРЫТИЯ

Ю.М. Емохонова

Агентство по привлечению и защите инвестиций Кемеровской области

E-mail: emokhonova.yulia@gmail.com

Для осуществления эффективного управления фондом прямых инвестиций и для определения доходности по вложенным средствам необходимо определить оптимальные подходы к оценке стоимости фондов прямых инвестиций на стадии их создания, мониторинга и закрытия. В статье рассмотрены классические и современные подходы и методы оценки компаний, входящих в портфель фонда; выявлены основные преимущества, недостатки и случаи применения каждого из подходов; определены оптимальные подходы и методы оценки фондов в зависимости от этапа функционирования фонда.

Ключевые слова: фонд прямых инвестиций, подходы к оценке, методы оценки, стоимость фонда.

OPTIMAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF VALUE OF DIRECT INVESTMENT FUNDS AT STAGES OF THEIR CREATION, MONITORING AND CLOSING

Yu.M. Emokhonova

Agency for Investment Attraction and Protection of Kemerovo Region

E-mail: emokhonova.yulia@gmail.com

Effective management of a direct investment fund and determination of return on investment require determination of the optimal approaches to assessment of value of direct investment funds at the stage of their creation, monitoring and closing. The article considers classic and modern approaches and methods of assessment of companies in the fund portfolio; main advantages and disadvantages and use cases of each approach are revealed; optimal approaches and methods of assessment of funds depending on the stage of fund functioning are defined.

Keywords: direct investment fund, approaches to assessment, methods of assessment, value of fund.

Актуальность. Вопросы оценки стоимости фондов прямых инвестиций и выбора оптимального подхода к оценке таких фондов в России являются достаточно дискуссионными и затруднительными. Оценка фондов с традиционными финансовыми активами, такими как акции и облигации публичных компаний, проводится на основе методов, которые имеют теоретическую обоснованность и применяются давно на российском рынке. История фондов прямых инвестиций в России началась сравнительно недавно и еще полностью не сформирована теоретическая и методологическая база для оценки стоимости таких фондов. Особенностью активов фондов прямых инвестиций является то, что они низколиквидные, доходность таких фон-

дов сложно спрогнозировать. Кроме того, фонды прямых инвестиций информационно непрозрачны, так как нет определенных требований со стороны регулятора о раскрытии информации.

Фонды прямых инвестиций (ФПИ) в России – новый инструмент управления активами, и поэтому актуальным остается определение оптимальных подходов и методов для получения наиболее реалистичной оценки стоимости фондов в зависимости от этапа их функционирования для принятия эффективных инвестиционных решений.

Постановка проблемы. В словаре бизнес-терминов под оптимизацией понимается выбор наилучшего варианта из множества возможных [26]. М.М. Гаджиев в своей работе определяет оптимальный подход как целостный и достоверный, способный теоретически обосновать экономически целесообразное решение и предложить пути его практической реализации [2]. Автор разделяет суть определений оптимизации, представленных в данных источниках. Исходя из этого, под оптимальным подходом в данной работе понимается подход, позволяющий определять наиболее точную стоимость ФПИ на разных этапах деятельности фондов в целях принятия инвестиционных решений на краткосрочный и долгосрочный периоды.

Как отметил Йоханнес Хут, член правления и Глава ККР региона Европа, Африка и Ближний Восток, одного из крупнейших мировых фондов прямых инвестиций, в 1980-х гг. на Западе фонды прямых инвестиций покупали относительно дешево компании и через непродолжительное время продавали их по большей цене. Тем самым стоимость фонда определялась стоимостью всех компаний, входящих в портфель фонда. При этом не учитывалось приращение стоимости компании за счет успешного менеджмента или внедрения новых технологий. Компании продавали и прибыль фонда складывалась из разницы покупки и продажи компаний. На сегодняшний день, как на Западе, так и в России фонды прямых инвестиций сменили тактику и стоимость фонда создается за счет роста стоимости компаний, входящих в портфель данного фонда. Повышение стоимости компаний происходит за счет изменения векторов работы менеджмента компаний, которые перестраиваются на активную работу по повышению стоимости, а также за счет выхода на новые рынки.

ФПИ в России обычно создаются в организационно-правовой форме закрытого паевого инвестиционного фонда для квалифицированных инвесторов и в форме инвестиционного товарищества для неквалифицированных инвесторов [19]. Оценка активов паевого инвестиционного фонда проводится на регулярной основе в соответствии с законодательством об инвестиционных фондах и, в частности, Указанием Банка России от 25.08.2015 № 3758-У «Об определении стоимости чистых активов инвестиционных фондов». Оценка активов фонда прямых инвестиций должна осуществляться при его приобретении, а также не реже одного раза в год.

Оценка стоимости ФПИ, созданных в форме инвестиционного товарищества, обязательно должна проводиться как в целях формирования стратегии управляющей компании, так и для сведения инвесторов.

Американские исследователи, такие как Дж. Кон, Л. Миллс и Э. Тoverи, отметили, что стоимость компаний при вхождении в портфель фонда падает. Данные выводы они сделали, когда в период с 1995 по 2007 г. в США

изучили 317 сделок с фондами [20]. Также они отметили, что на стадии функционирования фонда стоимость компаний выше, так как менеджмент лучше.

Помимо повышения дисциплины менеджмента, уровень долга также влияет на стоимость компании. Теорема Модильяни – Миллера при добавлении налогов утверждает, что стоимость компании возрастает на размер, равный процентным отчислениям по долговым обязательствам, умноженный на ставку налога на прибыль [20]. Таким образом, само по себе увеличение долга компании будет приводить к увеличению ее стоимости за счет снижения прибыли, облагаемой налогом. Долговые обязательства могут стимулировать менеджмент к более эффективному использованию свободных денежных средств и влияют на стоимость компании и ФПИ.

Отечественные авторы и эксперты рынка прямых и венчурных инвестиций, такие как Ю.В. Соколова и А. Тюрина, в своих работах [15, 17] отмечают влияние вхождения инвесторов в совет директоров на стоимость компаний на прединвестиционной стадии, инвестиционной стадии и стадии «выхода» инвестора из компании, тем самым данные изменения влияют и на стоимость фонда в целом.

Изучив различные точки зрения и принимая во внимание требования регулятора, согласно которым оценка стоимости ФПИ, созданного в форме закрытого паевого инвестиционного фонда, производится не реже одного раза в год, оценку ФПИ, созданного в форме договора инвестиционного товарищества, необходимо проводить как минимум три раза: на стадии создания, мониторинга и закрытия фонда¹.

Подходы к оценке стоимости ФПИ и методы на этих этапах могут отличаться в зависимости от того, на каком этапе проводится оценка.

На стадии формирования фондов и осуществления инвестирования целесообразно осуществлять оценку рыночной стоимости ФПИ исходя из представленных данных в бизнес-плане каждой компании, которая включена в портфель фонда. В качестве основы используются приведенные будущие денежные потоки от инвестиционных вложений [9, 12].

$$V_{\text{акт}} = \frac{\sum_{t=1}^T I_t \cdot (1+Y)^{(T-t)}}{(1+Y)^T}, \quad (1)$$

где, $V_{\text{акт}}$ – стоимость управляемых активов ФПИ; Y – декларируемая доходность инвестиций; I_t – планируемые к осуществлению совокупные инвестиции; T – срок осуществления вложений.

На этапе создания фонда применяется доходный подход. Синергетический эффект на данном этапе не наблюдается.

На стадии мониторинга и закрытия ФПИ целесообразно определить суммарную рыночную стоимость всех проектов, входящих в его инвестиционный портфель на дату проведения оценки. На данном этапе возможно проявление синергетического эффекта.

Синергетический эффект представляет собой дополнительную стоимость, которая возникает как результат объединения стоимости всех компаний при определении стоимости ФПИ. Эффект синергизма является

¹ Исследование автора.

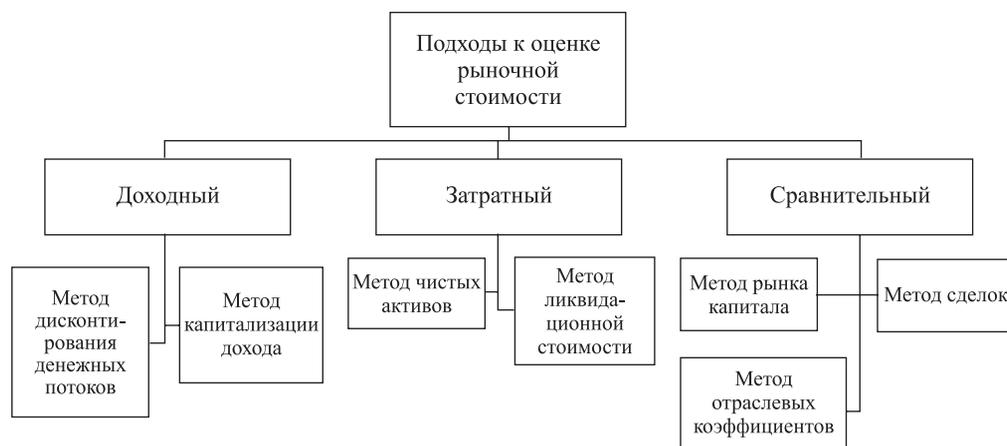
результатирующим показателем, характеризующим увеличение стоимости ФПИ за счет управления рядом проектов. Определить синергетический эффект возможно экспертным путем.

Согласно Указанию Банка России от 25.08.2015 № 3758-У «Об определении стоимости чистых активов инвестиционных фондов», оценщик должен определить стоимость чистых активов фонда, которая определяется как разница между стоимостью всех активов фонда прямых инвестиций, созданного в форме закрытого паевого фонда, и величиной всех обязательств, подлежащих исполнению за счет указанных активов, на момент определения стоимости чистых активов. Стоимость активов и величина обязательств определяются по справедливой стоимости в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» [10]. Справедливая стоимость и рыночная являются в целом эквивалентными категориями. Справедливая стоимость обычно используется в финансовой отчетности и как показатель рыночной стоимости, и как показатель нерыночной стоимости. В тех случаях, когда имеется возможность установить рыночную стоимость актива, она будет эквивалентна справедливой стоимости этого актива [11].

Анализ существующих подходов к оценке. Как было отмечено выше, для определения стоимости ФПИ на этапе создания, мониторинга и закрытия фонда необходимо определить стоимость каждой компании, входящей в ФПИ, и суммировать полученный результат для определения стоимости фонда в целом.

Согласно Приказу Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. № 297 «Об утверждении федерального стандарта оценки “Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)”», в целях определения рыночной стоимости организации используется три подхода: доходный, затратный и сравнительный.

В свою очередь каждый подход включает в себя различные методы оценки и определения стоимости компании (см. рисунок)².



Подходы и методы оценки рыночной стоимости компаний

² Исследование автора.

На совершенном рынке все три подхода должны привести к одной и той же величине стоимости. Однако большинство рынков являются несовершенными, где предложение и спрос не находятся в равновесии. Данные подходы и методы могут давать различные показатели стоимости и в зависимости от того, кто осуществляет расчеты и в каких целях проводится оценка стоимости компании.

Для определения стоимости фонда необходимо рассмотреть подходы и реализуемые в их составе методы, с помощью которых даются денежные оценки стоимости компаний, входящих в портфель фонда.

Доходный подход. Исходя из определения, приведенного в Приказе Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. № 297 «Об утверждении федерального стандарта оценки “Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)”», доходный подход представляет собой процедуру оценки стоимости, исходящую из принципа непосредственной связи стоимости бизнеса компании с текущей стоимостью его будущих доходов, которые возникнут в результате использования собственности и (или) возможной дальнейшей его продажи.

Доходный подход применим, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы.

Как отметил Л. Санден³ на форуме финансовых директоров, проведенном компанией McKinsey в 2006 г. в Лондоне, «...фонды прямых инвестиций – лишь временные владельцы компаний, такова их модель деятельности. Но, если мы хотим дорого продать компанию инвестору или на фондовом рынке, мы должны помнить, что потенциальные покупатели будут платить лишь за то, что, с их точки зрения, будет иметь значительную стоимость в долгосрочной перспективе» [6]. Таким образом, доходный подход является одним из основополагающих для определения стоимости компаний в составе фонда и тем самым фонда в целом.

В рамках доходного подхода применяются различные методы, основанные на дисконтировании денежных потоков и капитализации дохода [5].

В сложившейся практике оценочной деятельности как в России, так и в зарубежных странах для определения рыночной стоимости компании наиболее часто используется метод дисконтированных денежных потоков. Метод основан на прогнозировании потоков от данного бизнеса, которые затем дисконтируются по ставке дисконта, соответствующей требуемой инвестором ставке дохода. Если доход компании нестабилен, то данный метод необходим в использовании [22].

При использовании данного метода предполагается, что потенциальный инвестор не заплатит за данный бизнес сумму, большую, чем текущая стоимость будущих доходов от этого бизнеса, а собственник, в свою очередь, не продаст свой бизнес по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. В результате взаимодействия стороны придут к соглашению о рыночной цене, равной текущей стоимости будущих доходов [4].

³ Л. Санден в 2006 г. являлся президентом и генеральным директором компании Sanitec, одной из ведущих парфюмерно-косметических компаний Европы, которая контролировалась фондом прямых инвестиций EQT, с 1977 по 1998 г.

П.В. Карцев и А.А. Аканов в своей работе «Обзор практики применения доходного подхода к оценке бизнеса» описывают алгоритм определения стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков последовательностью следующих действий:

- 1) прогнозирование периода расчетов;
- 2) составление детального прогноза денежных потоков в течение прогнозного периода;
- 3) расчет ставки дисконтирования;
- 4) расчет терминальной стоимости (реверсии) – будущего значения стоимости бизнеса на конец прогнозного периода;
- 5) расчет стоимости бизнеса путем суммирования дисконтированных к дате оценки денежных потоков прогнозного периода и дисконтированной терминальной стоимости;
- 6) введение итоговых корректировок [8].

Для определения стоимости компании методом дисконтирования денежных доходов используется, как было отмечено выше, ставка дисконтирования. Под ставкой дисконтирования понимается требуемая инвестором норма доходности на вложенный капитал.

Отечественные и зарубежные авторы [7, 8, 25] выделяют несколько основных методов определения ставки дисконтирования (табл. 1).

Таблица 1

Методы определения ставки дисконтирования

Метод оценки капитальных активов (САРМ)	Метод арбитражного ценообразования	Метод кумулятивного построения
Использование модели предполагает наличие высоколиквидного эффективного рынка финансовых активов и величина требуемой отдачи на средства, вложенные в какой-либо актив, определяется общим уровнем риска, характерным для фондового рынка. Модель САРМ в полной мере применима только к акциям, имеющим постоянный оборот на фондовых биржах	Данный метод рассматривается как многофакторная модель оценки капитальных активов. Однако применима в течение определенного периода, после которого возникает необходимость строить ее заново из-за изменения факторов. Если факторов несколько, то у каждого фактора может быть свое характеристическое время. Модель достаточно трудоемкая в построении	Основной акцент в данной модели перенесен на выбор и обоснование премии за риск инвестиций в компанию. Ставка дисконтирования определяется суммированием безрисковой ставки и премии за риск. Метод достаточно субъективен в части определения премии за риск [16]

Источник: исследование автора.

Изучив различные методы определения ставки дисконтирования, можно сделать вывод, что для оценки стоимости компаний, входящих в ФПИ, наиболее оптимальным является метод кумулятивного построения, поскольку метод оценки капитальных активов (САРМ) применяется только для компаний, чьи акции торгуются на фондовом рынке, а метод арбитражного ценообразования является трудоемким в построении. При определении стоимости компании, входящей в портфель ФПИ, целесообразно использовать ставку дисконтирования, рассчитанную методом кумулятивного построения. Акции компаний, которые входят в портфель ФПИ, не обращаются на фондовом рынке, и тем самым экспертная оценка и тщательный анализ

финансово-хозяйственной деятельности компании необходимы для определения ставки дисконтирования, и метод кумулятивного построения позволяет это сделать.

Метод капитализации дохода основан на том, что стоимость компании прямо пропорциональна величине «репрезентативного дохода» (выручке от реализации, чистой прибыли, прибыли до уплаты налогов).

Основное отличие коэффициента капитализации, который используется в методе капитализации, от ставки дисконтирования в том, что она применяется ко всем денежным потокам, а коэффициент капитализации только к отдельно взятому денежному потоку [4].

Данный метод подразумевает определение стоимости компании отношением показателя чистого годового дохода к коэффициенту, определяющему капитализацию [21].

Метод капитализации дохода используется в тех случаях, когда доход компании стабилен. Если предполагается, что будущие доходы бизнеса будут нестабильны и отличаться по годам прогнозного периода, то оценку в таком случае целесообразно проводить с использованием метода дисконтирования денежных потоков.

Доходный подход учитывает будущий потенциал компании, и тем самым оценивается будущая стоимость фондов прямых инвестиций. Однако недостатком данного подхода является то, что иногда невозможно детально составить план денежных потоков на долгосрочную перспективу из-за экономической нестабильности в стране.

На этапе создания фонда оптимальным считается стоимость приобретения и/или информация о стоимости каждой компании, взятая из бизнес-плана, которая рассчитывается с использованием доходного подхода. На этапе мониторинга также целесообразно использовать доходный подход с использованием метода кумулятивных построений для определения ставки дисконтирования.

Затратный подход. В рамках затратного подхода применяются различные методы, основанные на определении затрат, необходимых для приобретения, воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа. Часто данный подход основан на выборе точной копии объекта оценки, которая имеет сопоставимые полезные свойства, определяемые федеральными стандартами оценки.

Для использования затратного подхода необходима достоверная информация. Если компания не продается и не покупается и получение прибыли не является базой для инвестиций (больницы, правительственные здания), оценка может проводиться затратным способом. Применение данного подхода наиболее оптимально для компаний специального назначения, материалоемких и фондоемких производств, имеющих разнородные активы, не приносящие устойчивый доход, а также в целях страхования [8].

Отличительным признаком затратного подхода является поэлементная оценка, так как происходит оценка каждой части имущественного комплекса с последующим суммированием их стоимости.

Для определения стоимости компании в рамках затратного подхода используются метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости (табл. 2).

Таблица 2

Методы определения стоимости компании в рамках затратного подхода

Методы	Описание
Метод чистых активов	Стоимость компании равна стоимости чистых активов, которая определяется разницей суммы стоимостей всех активов компании (материальных и нематериальных) и обязательств. Процедуру расчета рыночной стоимости обязательств дебиторов называют оценкой дебиторской задолженности компании [3]
Метод ликвидационной стоимости	Ликвидационная стоимость компании определяется как разность между суммарной стоимостью всех активов предприятия и затратами на его ликвидацию

Источник: исследование автора.

Затратный подход имеет свои преимущества и недостатки для использования в определении стоимости компании.

В.Е. Стровский, А.Х. Симонян выделяют следующие недостатки затратного подхода:

- 1) подход не учитывает синергетический эффект, перспективы развития компании и его эффективность;
- 2) оценка активов компании может не соответствовать реальной рыночной стоимости;
- 3) постоянно необходимо пересчитывать стоимость, так как информация из внешней среды регулярно обновляется, и оценка становится неактуальной [16].

Н.И. Барташевич, в свою очередь, выделяет следующие недостатки в использовании затратного подхода:

- 1) расчеты стоимости воспроизводства затратным подходом из-за их детализированности оказываются весьма трудоемкими и оправданы в крупных и дорогостоящих объектах;
- 2) исходная информация из сферы производства может быть не всегда надежной и достоверной;
- 3) стоимость, рассчитанная с помощью методов затратного подхода, не всегда эквивалентна рыночной стоимости [1].

В качестве преимущества данного подхода можно отметить, что показатели определяются на основе достоверной информации о реальных активах, которые находятся в собственности компании, что устраняет абстрактность, присущую другим подходам и методам оценки. Однако данный подход является неэффективным при оценке стоимости ФПИ, так как не учитывает будущую стоимость компаний, входящих в портфель фонда.

Сравнительный подход. Согласно Федеральному закону № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», сравнительный подход представляет собой совокупность методов оценки, основанных на получении стоимости объекта оценки путем сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами. В отличие от затратного, сравнительный подход основывается на рыночной информации и учитывает текущие действия потенциальных продавцов и покупателей. При этом могут применяться как цены совершенных сделок, так и цены предложений [14].

В рамках сравнительного подхода применяются различные методы, основанные как на прямом сопоставлении оцениваемого объекта и объектов-аналогов, так и методы, основанные на анализе статистических данных и информации о рынке объекта оценки: метод рынка капитала (компания-аналог), метод сделок (продаж), метод отраслевых коэффициентов (табл. 3).

Таблица 3

Методы оценки стоимости компании в рамках сравнительного подхода

Методы	Описание
Метод рынка капитала	Основан на анализе рыночных цен акций аналогичных компаний, где базой для сравнения служит цена на единичную акцию компаний-аналогов и используется для оценки миноритарного пакета акций
Метод сделок	Основан на использовании цены приобретения компании-аналог в целом или его контрольного пакета акций, а не отдельной акции
Метод отраслевых коэффициентов	Позволяет рассчитывать ориентировочную стоимость бизнеса по формулам, выведенным на основе отраслевой статистики. Применяется для ориентировочных оценок стоимости компаний, основан на использовании рекомендуемых соотношений между ценой и определенными финансовыми параметрами. Расчеты ориентированы на рынок и учитываются факторы внешней среды, в которой функционирует компания

Источник: исследование автора.

Н.И. Барташевич считает, что преимуществом сравнительного подхода перед доходным и затратным подходами является то, что он базируется на рыночных данных и отражает соотношение спроса и предложения на рынках капитала [1]. Методы сделок и отраслевых коэффициентов предполагают, что инвесторы на фондовом рынке адекватно оценивают доходность и риск. В связи с этим стоимость оцениваемой компании, чьи акции не торгуются на рынке и входят в портфель ФПИ, может быть получена путем сопоставления с подобными компаниями, чьи акции находятся в свободном обращении на фондовых биржах. Однако стоимость, определенная таким способом, должна быть скорректирована.

В сравнительном подходе используются мультипликаторы. Т.А. Федорова утверждает, что в настоящее время российским условиям больше соответствует мультипликатор «стоимость/выручка от реализации». Показатель стоимости используется при оценке всего капитала компании, а не только акционерного. Автор аргументирует данный выбор тем, что на российском рынке функционирует большое количество предприятий с неакционерной формой капитала [18].

Использование сравнительного подхода в качестве основного подхода для оценки стоимости компании ограничено из-за отсутствия надежной и достоверной информации при сравнительном анализе продаж (покупок) аналогичных объектов. Данные о рентабельности, ликвидности, деловой активности предприятий, необходимые для расчетов, в свободном доступе встречаются достаточно редко. Однако стоимость фондов, которые близки к своему прекращению, может рассчитываться с использованием сравнительного подхода. Компании, входящие в портфель фонда, обычно при за-

крытии фонда продаются по рыночной цене с использованием сравнительного подхода.

Применительно к нашему предмету исследования целесообразно обратить внимание на исследование В.П. Шенягина, который выделяет новый синтезированный подход для оценки стоимости компании – инвестиционный [13, 23]. В результате изучения данного подхода определяется инвестиционная стоимость компании, которая рассчитывается исходя из ее доходности для конкретного инвестора при заданных инвестиционных целях.

Согласно исследованиям В.П. Шенягина, затратный, сравнительный и доходный подходы опираются на информацию одного из временных периодов (прошлое, настоящее и будущее) и не вполне отражают динамику процесса управления стоимостью (табл. 4) [23].

Таблица 4

Концепции и подходы к оценке компании

Подходы	Доходный	Сравнительный	Затратный	Инвестиционный
Время	Будущее	Настоящее	Прошлое	Прошлое и будущее
Концепции	Ликвидность	Замещение	Накопление активов	Капитализация, стоимость, ликвидность, риск
Принципы	Ожидание	Замещение	Копирование	Развитие
Ключевые параметры	Доходы в будущем, остаточная стоимость (CF, FCF, I, EBIT, EBT)	Цена продаж аналогов, мультипликатор	Затраты на создание накопленного имущества (EVA, MVA, SVA, CVA, CFROI)	Инвестиции в прошлом и реинвестиции в будущем

Инвестиционный подход ориентирован на наращивание стоимости добавлением финансового капитала. Доходный подход в отличие от инвестиционного направлен на будущие доходы, которые могут быть изъяты собственниками, а в инвестиционном подходе предполагается, что момент изъятия средств оговаривается изначально с собственниками бизнеса.

В качестве основной модели в данном подходе используется модель добавленной стоимости (MVA) [24], которую можно представить как разницу между приведенной стоимостью всех ожидаемых в будущем составляющих EVA (NPV за уже реализованные и еще только планируемые проекты) и инвестированным капиталом.

Показатель MVA рассчитывается только для тех компаний, чьи акции торгуются на фондовом рынке и не применим к расчету стоимости компаний, входящих в портфель ФПИ. Инвестиционный подход нецелесообразно использовать при расчете стоимости ФПИ, так как акции компаний, входящих в портфель фонда, не торгуются на фондовом рынке.

Каждый рассматриваемый подход характеризуется определенными достоинствами, недостатками, а также особенностью их использования (табл. 5). При выборе используемых при проведении оценки подходов следует учитывать не только возможность применения каждого из подходов,

Таблица 5

Преимущества, недостатки и основные случаи применения подходов к оценке бизнеса (доходный, затратный, сравнительный и инвестиционный)

Подходы	Преимущества	Недостатки	Основные случаи применения
Доходный	Учитывает будущий потенциал компании; учитывает уровень риска с использованием ставки дисконтирования	Иногда возникает проблема невозможности составления детального плана денежных потоков на долгосрочную перспективу из-за экономической нестабильности в стране [16]	Компании, находящиеся на стадии роста или стабильного экономического развития; компании, входящие в портфель ФПИ
Затратный	Стоимость компании определяется на дату анализа; нет необходимости в прогнозах и указываются фактические данные; результаты оценки обоснованы, так как расчеты осуществляются с учетом износа оборудования предприятия	Не учитываются перспективы развития компании и будущие доходы; не учитываются такие факторы, как успешность компании, занимаемая ей доля рынка и способность приносить доход; оценка активов компании может не соответствовать реальной рыночной стоимости; постоянно необходимо пересчитывать стоимость, так как информация из внешней среды регулярно обновляется и оценка становится неактуальной; расчеты трудоемки и являются дорогостоящими; информация для расчета может быть не всегда надежной и достоверной; затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости	Оценка контрольного пакета акций компании, обладающей значительными материальными активами; новые компании при отсутствии ретроспективных данных о прибыли; компании на стадии ликвидации; общественно-государственные и специальные объекты; оценка объектов в целях страхования или налогообложения
Сравнительный	Расчеты ориентированы на рынок и учитываются факторы внешней среды, в которой функционирует компания; возможно рассчитать стоимость компаний, чьи акции торгуются на фондовом рынке, где адекватно оценивается доходность и риск	Дефицит надежной и достоверной информации; недостаток данных о рентабельности, ликвидности, деловой активности предприятий в свободном доступе; необходимость внесения корректировок после расчета	Слияние и поглощение компаний; расчет стоимости доли в компании; продажа компаний при наличии объектов-аналогов
Инвестиционный	Отражает динамику процесса управления стоимостью; учитывает процесс реинвестирования доходов	Применим для ограниченного числа компаний (компаний, акции которых обращаются на рынке ценных бумаг)	Компании, акции которых обращаются на фондовом рынке

Источник: исследование автора.

но и цели и задачи оценки, предполагаемое использование результатов оценки, допущения, полноту и достоверность исходной информации.

Перечисленные выше подходы к оценке стоимости компании не используются изолированно, а взаимно дополняют друг друга. Каждый из них предлагает использование различных видов информации, получаемой на рынке.

Авторский подход. В результате оценки стоимости ФПИ с использованием вышеуказанных подходов также возможны расхождения из-за особенностей, которые присущи разным этапам функционирования фонда: этап создания – стоимость фонда прогнозируется; этап мониторинга – стоимость фонда создается; этап закрытия – компании, входящие в портфель фонда, продаются или выходят на IPO.

При затратном подходе стоимость бизнеса определяется как стоимость имущества, находящегося на балансе предприятия. А для ФПИ основным является возможность выхода из предприятия и важна стоимость продажи данного бизнеса с приращением, поэтому затратный метод в случае оценки стоимости ФПИ является неэффективным.

Исходя из случаев применения, доходный подход является наиболее оптимальным на этапе создания и мониторинга ФПИ, так как учитывает будущий потенциал портфельных компаний и уровень риска с использованием ставки дисконтирования, что особенно важно на стадии роста или стабильного экономического развития компаний, входящих в портфель ФПИ.

Проанализировав различные подходы, методы оценки стоимости компаний, а также основные случаи их применения, важно отметить, что универсального подхода не существует, так как рыночная стоимость портфельных компаний не определена до момента выхода (табл. 6) и продажи доли портфельных компаний по рыночной цене. Тем самым точную стоимость фонда возможно определить только при закрытии фонда. Оценку на данном этапе возможно проводить с использованием сравнительного подхода, так как портфельная компания продается на рынке по рыночной цене.

Таблица 6

Рекомендуемые подходы к оценке стоимости ФПИ на этапе их формирования, мониторинга и закрытия

Этапы	Подходы к оценке стоимости ФПИ
Создание ФПИ	Доходный подход (информация берется из бизнес-плана) без учета синергетического эффекта
Мониторинг	Доходный подход с использованием метода кумулятивных построений для расчета ставки дисконтирования. Возможен учет синергетического эффекта
Закрытие ФПИ	Сравнительный подход

Источник: исследование автора.

Оценка стоимости ФПИ помогает управляющим фонда выявить альтернативные методы управления фондов и определить, какой из них обеспечит в будущем максимальную эффективность и, следовательно, более высокую рыночную цену, что является основной целью при закрытии фонда.

Вывод. На разных этапах функционирования ФПИ необходимо использовать различные подходы. Для только что созданных фондов оптимальным считается стоимость приобретения и/или информация о каждой компании, взятая из бизнес-плана. На этапе мониторинга для определения стоимости ФПИ целесообразно использовать доходный подход и метод кумулятивных построений для определения ставки дисконтирования. Фонды, которые близки к своему прекращению, должны использовать сравнительный подход, что позволит продать компанию или акции компании по рыночной стоимости при закрытии ФПИ.

Литература

1. *Барташевич Н.И.* Методические подходы к оценке стоимости организаций // *Инновационная среда и управление инновациями.* 2014. № 1 (18). С. 22–25.
2. *Гаджиев М.М., Кунниева З.А., Багдыев М.Б.* Принципы и методы оценки эффективности деятельности промышленного предприятия // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал.* 2011. № 35. С. 39.
3. *Гараева К.М., Татарникова Д.Н.* Проблемы оценки стоимости бизнеса методом чистых активов // *Сборник статей Международной научно-практической конференции 25 декабря 2016 г. Часть 3.* Пермь: НИЦ АЭТЕРНА, 2016.
4. *Гурфова С.А.* Методические подходы к оценке стоимости бизнеса // *Социальные науки.* 2015. № 7-1 (10). С. 73–78.
5. *Джеймс Р. Хитчнер.* Три подхода к оценке стоимости бизнеса // *Маросейка.* 2008. 304 с.
6. *Доббс Р.* Как создавалась стоимость // *The McKinsey Quarterly.* 2006.
7. *Камнев И.М., Жулина А.Ю.* Методы обоснования ставки дисконтирования // *Проблемы учета и финансов.* 2012. № 2 (6). С. 30–35.
8. *Карцев П.В., Аканов А.А.* Обзор практики применения доходного подхода к оценке бизнеса // *Вопросы оценки.* 2012. № 2. С. 2–19.
9. *Кудрявцева Е.Л.* Фонд прямых инвестиций как объект стоимостной оценки // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал.* 2014. № 10 (70). С. 13.
10. *Логовеев А.А., Мехтиева Л.Ф.* Анализ и сравнение методов прогнозирования денежных потоков при оценке стоимости бизнеса // *Научные записки молодых исследователей.* 2015. № 6. С. 36–43.
11. *Мирхабудинова Р.И.* Современные тенденции развития справедливой и рыночной стоимости в контексте МСФО // *Россия в современном мире: в поисках инновационной стратегии; новые модели роста.* Материалы международной межвузовской научной магистерской конференции. 26 апреля 2012 года: сборник докладов. СПб., 2012. 320 с.
12. *Нестеренко Е.А.* Методы оценки стоимости венчурного капитала // *Экономика: вчера, сегодня, завтра.* 2012. № 5-6. С. 129–143.
13. *Новиков А.А.* Обзор современных подходов к оценке стоимости бизнеса // *Вестник молодых ученых СГЭУ.* 2015. № 2 (32). С. 129–132.
14. *Сарычева Т.А., Раджабов З.М., Филенко Д.Г.* Некоторые особенности применения сравнительного подхода при оценке стоимости бизнеса // *Оборонный комплекс – научно-техническому прогрессу России.* 2013. № 1. С. 109–112.
15. *Соколова Ю.В.* Создание добавленной стоимости компании венчурным инвестором // *Российское предпринимательство.* 2011. № 11-2. С. 48–54.
16. *Стровский В.Е., Симонян А.Х.* Подходы и методы оценки стоимости бизнеса в современных условиях // *Известия Уральского государственного горного университета.* 2014. № 1 (33). С. 59–62.

17. *Тюрина А., Семенов А., Воркуева О.* Юридические аспекты оформления посевных и венчурных сделок / ОАО «Российская венчурная компания», «Воркуева и партнеры». 2013.
18. *Федорова Т.А.* Сравнительный подход к оценке и формированию рыночной стоимости инновационно-активного предприятия на основе относительных мультипликаторов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2016. № 1-1. С. 270–279.
19. *Федулова Е.А., Емохонова Ю.М.* Организационные формы коллективного инвестирования прямых инвестиций: проблемы и перспективы развития // Сибирская финансовая школа. 2015. № 4 (111). С. 81–84.
20. *Филатова Т.В., Орехова Н.П., Бруслова А.П.* Средневзвешенная стоимость капитала в теории Модельяни–Миллера, модифицированной для конечного времени жизни компании // Вестник Финансового университета. 2008. № 4. С. 68–77.
21. *Ходыревская В.Н., Меньшикова М.А.* Методологические подходы к оценке стоимости бизнеса // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 8. С. 22–26.
22. *Чурсин М.А., Бичинская Т.Г., Серова П.А.* Использование доходного подхода к оценке бизнеса в условиях финансовой и экономической нестабильности // Системный анализ в проектировании и управлении: Сборник научных трудов XVIII Междунар. науч.-практ. конф. Ч. 2. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 217 с.
23. *Шенягин В.П.* Концепции и образность подходов в оценке стоимости бизнеса // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. 2015. № 4 (6). С. 309–312.
24. *Ястребинский М.А., Грабская Е.П., Евдокимова Н.В.* Практика использования показателя рыночной добавленной стоимости (MVA) в оценке деятельности горной компании // Горные науки и технологии. 2013. № 12. С. 306–311.
25. Is the CAPM testable? [Capital Asser Pricing Model] Canadian Investment Review. 1999. Т. 12. № 2. Р. 64.
26. Словарь бизнес-терминов. Академик.ру. 2001. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://dic.academic.ru/searchall.php?SWord=%D0%BE%D0%BF%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F&from=xx&to=ru&did=ogegova&stypе=> (дата обращения: 20.05.2017).

Bibliography

1. *Bartashevich N.I.* Metodicheskie podhody k ocenke stoimosti organizacij // Innovacionnaja sreda i upravlenie innovacijami. 2014. № 1 (18). P. 22–25.
2. *Gadzhiev M.M., Kunnieva Z.A., Bagishev M.B.* Principy i metody ocenki jeffektivnosti dejatel'nosti promyshlennogo predpriyatija // Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal. 2011. № 35. P. 39.
3. *Garaeva K.M., Tatarnikova D.N.* Problemy ocenki stoimosti biznesa metodom chistyh aktivov // Sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii 25 dekabrja 2016 g. Chast' 3. Perm': NIC AJeTERNA, 2016.
4. *Gurfova S.A.* Metodicheskie podhody k ocenke stoimosti biznesa // Social'nye nauki. 2015. № 7-1 (10). P. 73–78.
5. *Dzhejms R.* Hitchner. Tri podhoda k ocenke stoimosti biznesa // Marosejka. 2008. 304 p.
6. *Dobbs R.* Kak sozdavalas' stoimost' // The McKinsey Quarterly. 2006.
7. *Kamnev I.M., Zhulina A.Ju.* Metody obosnovanija stavki diskontirovanija // Problemy ucheta i finansov. 2012. № 2 (6). P. 30–35.
8. *Karcev P.V., Akanov A.A.* Obzor praktiki primenenija dohodnogo podhoda k ocenke biznesa // Voprosy ocenki. 2012. № 2. P. 2–19.
9. *Kudrjavceva E.L.* Fond prjamyh investicij kak ob#ekt stoimostnoj ocenki // Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal. 2014. № 10 (70). P. 13.

10. *Logoveev A.A., Mehtieva L.F.* Analiz i sravnenie metodov prognozirovaniya denezhnyh potokov pri ocenke stoimosti biznesa // Nauchnye zapiski molodyh issledovatelej. 2015. № 6. P. 36–43.
11. *Mirhabutdinova R.I.* Sovremennye tendencii razvitiya spravvedlivoj i rynočnoj stoimosti v kontekste MSFO // Rossiya v sovremennom mire: v poiskah innovacionnoj strategii; novye modeli rosta. Materialy mezhdunarodnoj mezhvuzovskoj nauchnoj magisterskoj konferencii. 26 aprelja 2012 goda: sbornik dokladov. SPb., 2012. 320 p.
12. *Nesterenko E.A.* Metody ocenki stoimosti venchnurnogo kapitala // Jekonomika: vchera, segodnja, zavtra. 2012. № 5-6. P. 129–143.
13. *Novikov A.A.* Obzor sovremennyh podhodov k ocenke stoimosti biznesa // Vestnik molodyh uchenyh SGJeU. 2015. № 2 (32). P. 129–132.
14. *Sarycheva T.A., Radzhabov Z.M., Filenko D.G.* Nekotorye osobennosti primeneniya sravnitel'nogo podhoda pri ocenke stoimosti biznesa // Oboronnyj kompleks – nauchno-tehnicheskomu progressu Rossii. 2013. № 1. P. 109–112.
15. *Sokolova Ju.V.* Sozdanie dobavlennoj stoimosti kompanii venchnurnym investorom // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2011. № 11-2. P. 48–54.
16. *Strovskij V.E., Simonjan A.H.* Podhody i metody ocenki stoimosti biznesa v sovremennyh uslovijah // Izvestija Ural'skogo gosudarstvennogo gornogo universiteta. 2014. № 1 (33). P. 59–62.
17. *Tjurina A., Semenov A., Vorkueva O.* Juridicheskie aspekty oformlenija posevnyh i venchnurnyh sdelok // OAO «Rossijskaja venchnurnaja kompanija», «Vorkueva i partnery». 2013.
18. *Fedorova T.A.* Sravnitel'nyj podhod k ocenke i formirovaniju rynočnoj stoimosti innovacionno-aktivnogo predpriyatija na osnove odnositel'nyh mul'tiplikatorov // Izvestija Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Jekonomicheskie i juridicheskie nauki. 2016. № 1-1. P. 270–279.
19. *Fedulova E.A., Emohonova Ju.M.* Organizacionnye formy kollektivnogo investirovaniya prjamyh investicij: problemy i perspektivy razvitiya // Sibirskaia finansovaja shkola. 2015. № 4 (111). P. 81–84.
20. *Filatova T.V., Orehova N.P., Brusova A.P.* Srednevzveshennaja stoimost' kapitala v teorii Model'jani-Millera, modifitsirovannoj dlja konechnogo vremeni zhizni kompanii // Vestnik Finansovogo universiteta. 2008. № 4. P. 68–77.
21. *Hodyrevskaja V.N., Men'shikova M.A.* Metodologicheskie podhody k ocenke stoimosti biznesa // Vestnik Kurskoj gosudarstvennoj sel'skohozjajstvennoj akademii. 2014. № 8. P. 22–26.
22. *Chursin M.A., Bichinskaja T.G., Serova P.A.* Ispol'zovanie dohodnogo podhoda k ocenke biznesa v uslovijah finansovoj i jekonomicheskoj nestabil'nosti // Sistemnyj analiz v proektirovanii i upravlenii: Sbornik nauchnyh trudov XVIII Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Ch. 2. SPb.: Izd-vo Politehn. un-ta, 2014. 217 p.
23. *Shenjagin V.P.* Konceptii i obraznost' podhodov v ocenke stoimosti biznesa // Aktual'nye napravlenija nauchnyh issledovanij: ot teorii k praktike. 2015. № 4 (6). P. 309–312.
24. *Jastrebinskij M.A., Grabskaja E.P., Evdokimova N.V.* Praktika ispol'zovanija pokazatelja rynočnoj dobavlennoj stoimosti (MVA) v ocenke dejatel'nosti gornoj kompanii // Gornye nauki i tehnologii. 2013. № 12. P. 306–311.
25. Is the CAPM testable? [Capital Asser Pricing Model] Canadian Investment Review. 1999. T. 12. № 2. P. 64.
26. Slovar' biznes-terminov. Akademik.ru. 2001. [Jelektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://dic.academic.ru/searchall.php?SWord=%D0%BE%D0%BF%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F&from=xx&to=ru&did=ogegova&stype=> (data obrashhenija: 20.05.2017).

УДК 338.51

**ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ
ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО МЕХАНИЗМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ
РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА И ОБЪЕМОВ РЕАЛИЗАЦИИ
УСЛУГ В СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ**

Ю.С. Гембик

АО «Водоканал–Чита», Забайкальский государственный университет
E-mail: gembik2000@mail.ru

С.А. Городкова

Забайкальский институт предпринимательства –
филиал Сибирского университета потребительской кооперации
E-mail: gorsa77@mail.ru

В статье представлена практическая интерпретация проблем, с которыми сталкиваются предприятия водопроводно-канализационного хозяйства при формировании и защите тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения. В результате статистического анализа отклонений расчетных объемов реализации услуг водоснабжения и водоотведения, утверждаемых при расчете тарифов на очередной период регулирования, к их фактическому значению, дана оценка точности применяемой формулы расчета и предложен иной механизм расчета объемов реализации услуг, базированный на принципе актуальности временного периода. Исследованы механизмы определения нормативной численности обслуживающего персонала и затрат на оплату труда при расчете тарифов. Предложен новый метод расчета единого для России фонда оплаты труда в водопроводно-канализационном хозяйстве на основе федерального уровня минимального размера оплаты.

Ключевые слова: тариф на водоснабжение и водоотведение, жилищно-коммунальное хозяйство, фонд оплаты труда, объем реализации услуг, темп изменения, нормирование, водоканал, необходимая валовая выручка.

**ISSUES OF PRACTICAL APPLICATION
OF THE LEGISLATIVE MACHINE OF DETERMINATION
OF LABOR COSTS AND VOLUME OF IMPLEMENTATION
OF SERVICES IN WATER AND SANITATION FIELD**

Gembik Yu.S.

Vodokanal–Chita, Zabaikalsk State University
E-mail: gembik2000@mail.ru

Gorodkova S.A.

Zabaikalskiy Enterprise Institute –
branch of the Siberian University of Consumer Cooperatives
E-mail: gorsa77@mail.ru

The article presents a practical interpretation of the issues, faced by water and sewage utilities enterprises at formation and protection of water and sanitation tariffs. As a result of statistical analysis of deviations of estimated volumes of implementation of water and sanitation services, confirmed at calculation of the tariffs for the next regulatory period, against their actual value, an estimate of precision of the applied formula of calculation

was given and another mechanism of calculation of volumes of implementation of services, based on the principle of actuality of time period, was offered. Mechanisms of determination of the normative number of operating staff and labor costs at tariffs calculation were examined. A new method of calculation of the Russian uniform wage fund in water and sewage utilities on the basis of the federal level minimum wage was offered.

Keywords: water and sanitation tariff, housing and utilities sector, wages funds, volume of implementation of services, rate of change, rationing, water canal, required gross proceeds.

В любой сфере материального производства или оказания услуг значительную долю расходов компании составляет фонд оплаты труда. Государство регулирует рынок труда, обеспечивает социальную защиту труда, устанавливает минимальный размер оплаты труда, при этом максимальный размер оплаты труда не ограничивается. Среди финансовых проблем сферы коммунальных услуг – высокий износ коммунальной инфраструктуры, отсутствие интереса предприятий к снижению затрат, в том числе на оплату труда, и оптимизации издержек, финансовая недоступность расходных материалов и нового оборудования. Для того чтобы ресурсоснабжающая компания работала стабильно, развивалась и имела денежный запас для модернизации и развития, она должна получать необходимый объем выручки для покрытия всех своих обоснованных, оптимальных расходов. Это может быть достигнуто при соблюдении строгих правил расчета каждой статьи затрат и будущего объема продаж услуг. В связи с этим анализ механизма расчета расходов на оплату труда в сфере водоснабжения и водоотведения, а также отклонений установленного и фактического объемов реализации услуг является, несомненно, актуальным.

Первоначально необходимо отметить, что жилищно-коммунальное хозяйство – одна из наиболее сложных сфер для модернизации как в силу своей высокой социальной значимости, так и по причине весьма непростой ситуации, сложившейся в этой отрасли, с точки зрения износа инфраструктуры жилищно-коммунального сектора. Блага, предоставляемые системой жилищно-коммунального хозяйства, являются в современном обществе благами первой необходимости [5]. Вода – основа жизни человека. При этом оплата услуг жилищно-коммунального сектора составляет значительную часть бюджета гражданина, поэтому ценообразование в этой сфере контролируется государством.

Следует обратить внимание, что до конца 2013 г. в российском законодательстве отсутствовал документ, на основании которого ресурсоснабжающая компания в сфере холодного водоснабжения и водоотведения могла бы четко просчитать свои затраты на очередной период регулирования. В совокупности с основными законодательными нормами в сфере водоснабжения и водоотведения было принято много Постановлений Правительства РФ и других подзаконных актов в виде приказов Министерства регионального развития, Федеральной службы по тарифам, которые имели непосредственное отношение к тарифообразованию и ценам на коммунальные услуги. Однако существенная проблема правоприменения в сфере регулирования тарифов на коммунальные услуги состояла в том, что на федеральном уровне отсутствовал современный подход к формированию та-

рифа, действительно отвечающий требованиям политики реформирования отрасли в плане ориентации регулируемых предприятий на эффективную деятельность.

По данным Российской ассоциации водоснабжения и водоотведения, «водоснабжение – самый отсталый с точки зрения финансового наполнения сектор ЖКХ, при этом очень капиталоемкий и отличается медленным возвратом инвестиций. В итоге 82 % водоканалов убыточны. В отличие от тепловых сетей, где результатом модернизации может быть серьезная экономия на топливе, у водоканалов нет прямой зависимости между модернизацией и снижением издержек» [4].

Авторы статьи разделяют мнение Алексея Макрушина, руководителя Ассоциации ЖКХ «Развитие», о том, что «тарифы в сфере водоснабжения и водоотведения “зажаты” по сравнению с другими отраслями. На фоне роста цен на газ и электроэнергию рост тарифов в теплоснабжении, водоснабжении и водоотведении был резко ограничен, что поставило эти отрасли на грань выживания. При этом если в теплоснабжении есть ресурсы для снижения расходов и повышения эффективности – инвестиции окупаются за счет сокращения расходов на топливо, то инвестиции в сфере водоснабжения без повышения тарифов не окупаются. Например, строительство очистных сооружений приводит не к снижению расходов, а к появлению дополнительных затрат» [4].

Все вышеперечисленные проблемы побуждали законодателей к разработке и внедрению документа, который бы способствовал решению всех накопленных проблем работы водоснабжающей отрасли.

В целях недопущения дальнейшей убыточной работы водоканалов, срывов в предоставлении услуг, аварийности на производственных объектах, создания условий для инвестиционной привлекательности сферы ЖКХ были разработаны и утверждены Методические рекомендации по расчету регулируемых тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения (Приказ Федеральной службы по тарифам от 27 декабря 2013 года № 1746-Э).

На основополагающий документ в сфере тарифообразования на услуги водоснабжения и водоотведения полагались большие надежды. Главным образом сделать бизнес в сфере жилищно-коммунального хозяйства привлекательным для инвесторов. Эта цель стала доминирующей и основополагающей при разработке Методических рекомендаций, поэтому документ детально расписывает расчет тарифа отдельным методом, а не способы и подробное обоснование формирования каждой отдельной статьи себестоимости. Ниже представлена авторская оценка элементов механизма расчета затрат по статье «Фонд оплаты труда», предусмотренного Методическими указаниями. При подготовке материалов статьи использовались данные отчетностей компаний, публикуемые на официальных сайтах в рамках исполнения требований Постановления Правительства РФ от 17 января 2013 года № 6 «О стандартах раскрытия информации в сфере водоснабжения и водоотведения». Для исследования выбраны Водоканалы, различной организационно-правовой формы собственности, в разных регионах России с большим, средним и крупным объемом продаж. При выборе Водоканалов использован субъективный критерий – наличие и доступность всех необходимых параметров исследования.

Статья затрат «Фонд оплаты труда с отчислениями» в структуре расходов у некоторых компаний водоснабжающего сектора занимает лидирующую позицию. Доля этих затрат варьируется по компаниям от 10 до 42 %. В табл. 1 представлена информация по доле затрат водоканалов на заработную плату с отчислениями в общей себестоимости услуг.

Таблица 1

Доля расходов на заработную плату с отчислениями водоканалов за 2016 г.*

№ п/п	Наименование предприятия	Доля затрат на заработную плату с отчислениями в общей себестоимости по видам услуг, %	
		водоснабжение	водоотведение
1	ОАО «Нижегородский водоканал» г. Нижний Новгород	30,3	41,9
2	МУП «Водоканал» г. Хабаровска	11,9	17,6
3	ООО «Краснодар Водоканал»	27,3	26,8
4	ООО «Томскводоканал»	35,0	25,4
5	МУП г. Новосибирска «ГОРВОДОКАНАЛ»	30,3	34,0
6	АО «Водоканал–Чита»	34,9	40,6

* Таблица составлена авторами.

Учитывая высокий удельный вес расходов на оплату труда в общих затратах компании, следует подробно остановиться на механизме расчета плановой потребности финансовых ресурсов на фонд оплаты труда в составе себестоимости услуг водоснабжения и водоотведения.

Согласно Методическим рекомендациям по расчету тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения в независимости от применяемого метода расчета (метод индексации, метод доходности инвестированного капитала, метод аналогов и метод экономически обоснованных расходов (затрат)) при определении расходов на оплату труда «в порядке приоритетности используются следующие сведения:

параметры отраслевого тарифного соглашения;

параметры трехстороннего соглашения, заключенного представителями работников, работодателей и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации или местного самоуправления (региональное отраслевое соглашение);

размер фонда оплаты труда в последнем расчетном периоде регулирования и фондов оплаты труда в других регулируемых организациях, осуществляющих аналогичные регулируемые виды деятельности в сопоставимых условиях, плановое значение индекса потребительских цен;

условия коллективного договора;

прогнозный индекс потребительских цен» [2].

Расходы на оплату труда по регулируемым видам деятельности рассчитываются исходя из численности (среднесписочной), принятой для расчета. Таким образом, предприятие самостоятельно определяет потребность в со-

трудниках и включает это в расходы. Применение такого способа расчета в ряде случаев может привести к необоснованному завышению расходов компании. Также без нормативных сборников, методических рекомендаций по расчету нормативной численности обслуживающего персонала не представляется возможным определить необходимую численность сотрудников, если предприятие совершенно новое или ни разу не регулировалось. Не менее важным элементом высокого уровня планирования при расчете фонда оплаты труда компании в современных условиях является разработка и согласование с регулятором штатного расписания при первичности регулирования деятельности, а также расчета необходимой нормативной численности персонала, если предприятие создает новый цех или открывает производственную лабораторию.

В настоящее время действуют рекомендации по нормированию труда работников водопроводно-канализационного хозяйства, разработанные в 1999 г. Однако сфера ЖКХ также, как и другие сферы производства, регулярно автоматизируется, модернизируется и совершенствуется и данный документ на текущий день не по всем аспектам отвечает современным требованиям и технологиям производства.

Кроме того, следует учитывать, что в законодательной среде в области водоснабжения и водоотведения регулярно издаются новые, корректируются и изменяются действующие нормативно-правовые акты. В качестве примера рассмотрим следующее. С 01 января 2012 г. вступил в силу Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», который «устанавливает общие принципы закупки товаров, работ, услуг и основные требования к закупке товаров, работ, услуг: государственными корпорациями, государственными компаниями, публично-правовыми компаниями, субъектами естественных монополий, организациями, осуществляющими регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, обработки, утилизации, обезвреживания и захоронения твердых коммунальных отходов, автономными учреждениями, а также хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования в совокупности превышает пятьдесят процентов» [1].

Таким образом, нормы вышеназванного «закона распространили свое действие и на сферы деятельности естественных монополий, к которым относятся компании-производители услуг водоснабжения и водоотведения. Ресурсоснабжающие компании с 2012 года обязаны вести закупочные процедуры требуемых для своей деятельности материалов, услуг и иных работ» [3]. При этом на законодательном уровне не были изданы нормативы численности сотрудников, в должностные обязанности которых входило бы проведение закупочных процедур. По причине отсутствия этих нормативов компания не может обосновать и утвердить в составе расходов на оплату труда потребность в сотрудниках отдела закупок.

В структуре расходов любого Водоканала имеются затраты на содержание, эксплуатацию или аренду автомобильного транспорта, без которо-

го поддержание стабильного и качественного функционирования систем водоснабжения и водоотведения невозможно. Если в организационной структуре ресурсоснабжающей компании имеется автотранспортный цех, то предприятию при формировании штатного расписания или расчете потребности в финансовых средствах на оплату труда этого подразделения необходимо рассчитать нормативную численность сотрудников. Нормативную численность работников транспорта можно определить исходя из режима работы автотранспорта. Однако возникает вопрос об определении оптимального количества автомобильной техники, позволяющей обеспечить бесперебойность и надежность работы системы водоснабжения и водоотведения при наименьших финансовых затратах, которые в конечном счете ложатся на плечи потребителей. В целях реализации нормативного расчета и установления нормативов автомобильной техники требуется нормировать работу транспорта в зависимости от количества, срока службы, территориальной расположенности эксплуатируемых сетей, насосных станций и иных производственных объектов.

Следует учитывать, что на конечный результат – объем финансовых средств на оплату труда влияет не только количество персонала, но и средний уровень заработной платы. Расчет фонда оплаты труда в составе тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения осуществляется на основании положений и минимального размера ставки рабочего первого разряда Отраслевого тарифного соглашения в жилищно-коммунальном хозяйстве Российской Федерации. Статья 10.8 Соглашения дает право работодателям отказаться от присоединения к его условиям. Таким образом, уровень средней заработной платы никаким документом не регламентируется и установление должностных окладов и часовых тарифных ставок работникам организаций-водоканалов осуществляется предприятием самостоятельно.

Весь комплекс вышеназванных проблем позволил сделать основной вывод о необходимости разработки нормативов численности работников водопроводно-канализационного хозяйства, нормативного количества автомобильной техники в зависимости от эксплуатируемых объектов и внедрения в практику основ нормированного расчета фонда оплаты труда. В комплексе с разработкой нормативов численности сотрудников авторами предлагается разработать нормативный метод расчета фонда оплаты труда, в основу которого будет положен принцип зависимости от минимального размера оплаты труда, устанавливаемого Федеральным законом.

Необходимость и эффективность системы нормирования затрат неоднократно озвучивалась другими авторами. Так, Е. Алексеева и Н. Иванова в своей статье «Нормирование затрат на предприятии» отмечали, что «в России и за рубежом накоплен большой опыт по определению нормативов и работе с ними. В рамках плановой социалистической экономики очень широко применялись различные методы нормирования труда и материальных затрат, а также учета затрат по нормативам, которые позднее были незаслуженно забыты российскими менеджерами» [6].

Кроме того, следует учитывать, что одним из основных экономических элементов при планировании и расчете тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения является объем продаж. На сегодняшний день в РФ, не-

смотря на имеющуюся в нормативных документах четкую формулу расчета объема реализации услуг, сохраняется достаточно высокий уровень отклонений установленного и фактического объемов реализации услуг водоснабжения и водоотведения. В связи с этим актуальным является исследование этих отклонений и выработка рекомендаций доведения уровня этих отклонений к минимальному и нулевому значению.

В соответствии с Методическими указаниями «расчетный объем отпуска воды, объем принятых сточных вод, оказываемых услуг определяются исходя из фактического объема отпуска воды (приема сточных вод) за последний отчетный год и динамики отпуска воды (приема сточных вод) за последние 3 года, в том числе с учетом подключения (технологического присоединения) объектов потребителей к централизованным системам водоснабжения и (или) водоотведения и прекращения подачи воды (приема сточных вод) в отношении объектов потребителей, а также изменения порядка определения количества поданной воды (принятых сточных вод), включая переход от применения расчетных способов определения количества поданной воды (принятых сточных вод) к использованию приборов учета воды (сточных вод)» [2].

Объем воды, отпускаемой (планируемой к отпуску) абонентам, определяется отдельно в отношении питьевой воды, технической воды, горячей воды по формулам:

$$Q_i = Q_{i-2} \cdot (1 + t_i)^2 + Q_i^{\text{нп}} - \Delta Q_i^{\text{н}}, \quad (1)$$

$$t_i = \frac{1}{3} \sum_{k=2}^4 \frac{Q_{i-k} - Q_{i-k}^{\text{нп}} - \Delta Q_{i-k}^{\text{н}} - Q_{i-k-1}}{Q_{i-k-1}}, \quad (2)$$

где Q_i – объем воды, отпускаемой абонентам (планируемой к отпуску) в году i , тыс. куб. м; $Q_{i-k}^{\text{нп}}$ – расчетный объем воды, отпускаемой новым абонентам, подключившимся к централизованной системе водоснабжения в году i , за вычетом потребления воды абонентами, водоснабжение которых прекращено (планируется прекратить), тыс. куб. м. Указанная величина может принимать, в том числе, отрицательные значения; $\Delta Q_i^{\text{нп}}$ – планируемое в году i изменение (снижение) объема воды, отпускаемой гарантирующей организацией абонентам по отношению к году $i - 1$, связанное с изменением нормативов потребления воды, тыс. куб. м. Указанная величина может принимать как положительные, так и отрицательные значения; t_i – темп изменения (снижения) потребления воды. В случае, если данные об объеме отпуска воды в предыдущие годы недоступны, темп изменения (снижения) потребления воды рассчитывается без учета этих лет. Темп изменения (снижения) потребления воды не должен превышать 5 % в год.

Рассмотрим на примере взятых за основу для анализа водоканалов России соотношение расчетного объема реализации услуг и фактически реализованного за отчетный период, а также влияние этого показателя на конечный итог получения дохода компании. Данные показатели представлены в табл. 2 и на рисунке.

В табл. 3 представлены расчетные отклонения объемов реализации услуг при утверждении тарифов с их фактической величиной.

Таблица 2

Показатели объемов реализации услуг и выручки Водоканалов России за 2012–2016 гг.*

Наименование предприятия	Вид услуги	Показатель	Единица измерения	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.	
				расчетное**	фактический	расчетное**	фактический	расчетное**	фактический	расчетное**	фактический	расчетное**	фактический
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ООО «Красноярский жилищно-коммунальный комплекс»	Водоснабжение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	1 030 361	884 979	1 068 987	921 656	1 050 510	977 931	1 073 989	1 014 247	Данные отсутствуют	Данные отсутствуют
		Объем услуги	тыс. м ³	107 918	92 828	98 947	85 433	91 660	85 362	82 000	86 743	82 000	Данные отсутствуют
МУП «Водоканал» г. Хабаровска	Водоотведение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	1 031 581	888 540	1 088 966	958 194	1 052 602	994 630	1 030 261	966 792	Данные отсутствуют	Данные отсутствуют
		Объем услуги	тыс. м ³	156 181	134 870	140 834	124 031	128 396	121 398	122 311	114 727	114 727	Данные отсутствуют
МУП «Водоканал» г. Хабаровска	Водоотведение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	1 411 523	1 430 361	1 403 345	1 349 195	1 381 799	1 383 036	1 454 367	1 398 235	1 487 608	1 396 268
		Объем услуги	тыс. м ³	58 349	60 037	55 578	54 642	51 414	53 046	51 414	49 440	49 440	49 113
ОАО «Нижегородский водоканал» г. Нижний Новгород	Водоотведение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	1 212 955	1 169 590	1 232 104	1 230 055	1 089 939	1 209 072	1 212 066	1 230 120	1 235 442	1 171 124
		Объем услуги	тыс. м ³	60 708	59 293	58 896	56 254	52 186	52 676	52 186	49 540	49 540	49 686
ОАО «Нижегородский водоканал» г. Нижний Новгород	Водоотведение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	2 124 691	2 047 081	2 239 928	2 172 357	Данные отсутствуют	Данные отсутствуют	2 193 423	2 230 741	2 301 009	2 288 140
		Объем услуги	тыс. м ³	156 196	143 909	145 291	136 500	Данные отсутствуют	Данные отсутствуют	125 285	129 051	121 912	122 761
ОАО «Нижегородский водоканал» г. Нижний Новгород	Водоотведение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	1 402 750	1 302 140	1 482 942	1 310 917	Данные отсутствуют	Данные отсутствуют	1 277 590	1 404 477	1 265 028	1 367 630
		Объем услуги	тыс. м ³	197 597	173 109	182 441	160 253	Данные отсутствуют	Данные отсутствуют	146 899	160 084	133 390	146 079

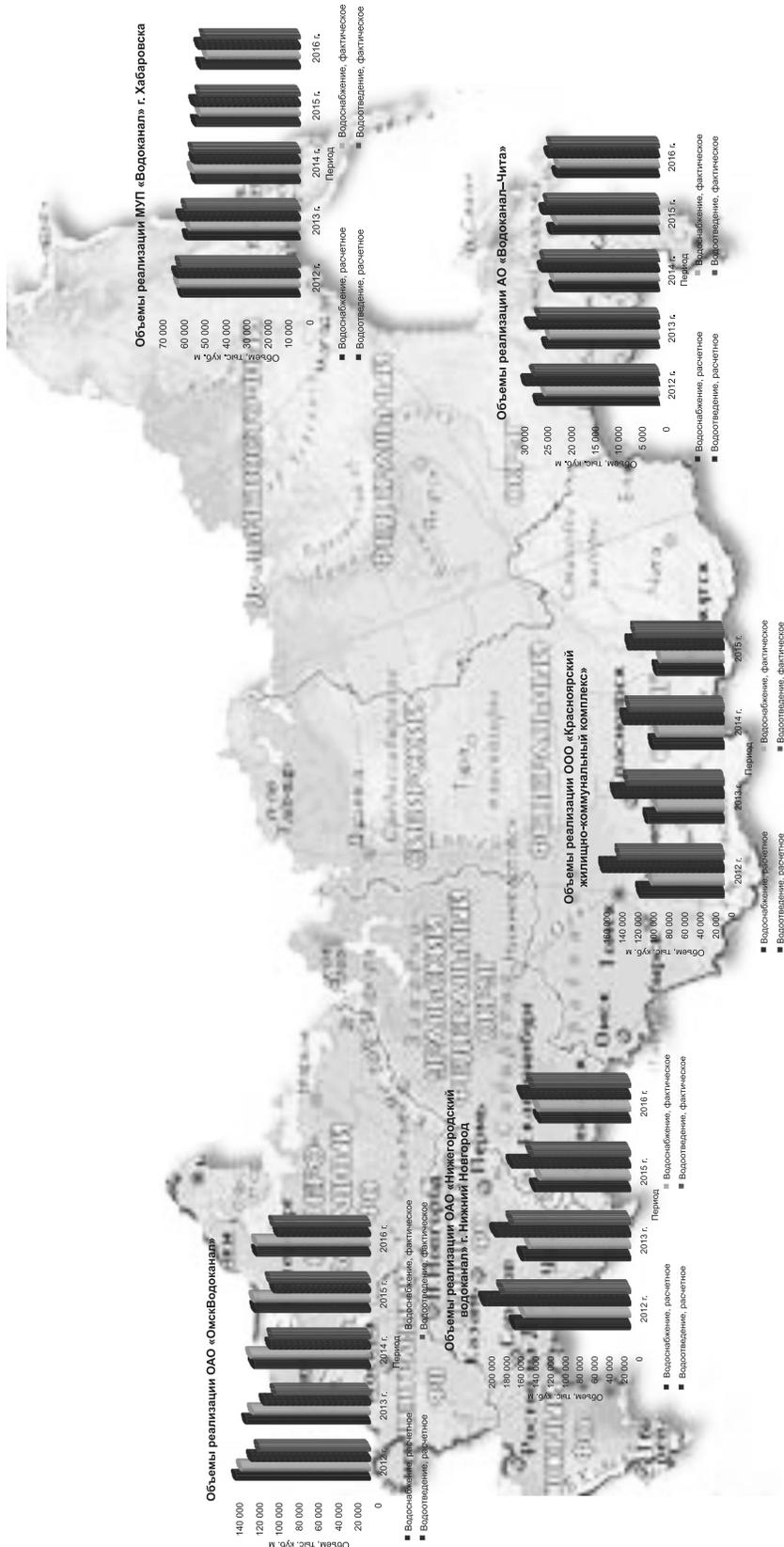
Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ОАО «ОмскВодоканал»	Водоснаб- жение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	1 502 302	1 427 715	1 424 569	1 373 259	1 401 176	1 446 720	1 264 669	1 281 739	1 335 682	1 352 404
		Объем услуги	тыс. м ³	133 675	128 688	123 319	117 122	116 217	119 373	114 956	115 743	115 582	113 582
	Водоотве- дение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	1 219 362	1 175 693	1 064 292	1 034 608	1 108 370	1 086 308	1 228 877	1 268 419	1 391 934	1 428 937
		Объем услуги	тыс. м ³	118 346	110 933	105 968	94 654	99 661	97 883	95 711	100 024	92 353	96 242
АО «Водоканал– Чита»	Водоснаб- жение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	372 319	336 053	367 877	361 311	379 575	379 461	428 250	406 390	475 055	454 301
		Объем услуги	тыс. м ³	25 720	24 099	23 924	23 141	22 140	22 284	22 723	21 764	21 604	21 250
	Водоотве- дение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	281 277	249 027	291 142	265 818	291 970	277 723	322 904	305 695	377 146	355 750
		Объем услуги	тыс. м ³	28 219	26 293	27 386	25 207	24 685	24 182	24 381	23 454	23 275	22 755
МУП г. Астрахани «Астрводоканал»	Водоснаб- жение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	643 056	603 643	655 115	612 711	675 558	617 602	731 994	Данные отсут- ствуют	846 743	699 182
		Объем услуги	тыс. м ³	Данные отсут- ствуют	47 089	48 165	45 117	47 446	43 374	46 814	Данные отсут- ствуют	49 206	40 688
	Водоотве- дение	НВВ*** (без НДС)	тыс. руб.	506 241	466 240	554 422	481 712	525 775	487 671	619 182	Данные отсут- ствуют	704 350	529 931
		Объем услуги	тыс. м ³	Данные отсут- ствуют	34 832	39 049	33 730	35 345	32 585	38 137	Данные отсут- ствуют	39 891	29 652

* Таблица составлена авторами.

** Объем реализации услуги, установленный регулирующим органом при расчете и утверждении тарифов организаций на услуги водоснабжения и водоотведения;

*** Необходимая валовая выручка организации, определяемая регулирующим органом при расчете и утверждении тарифов организаций на услуги водоснабжения и водоотведения.



Соотношение расчетных и фактических объемов реализации услуг водоснабжения и водоотведения в 2012–2016 гг.
 Источник: Отчетность компаний, публикуемая на официальных сайтах.

Таблица 3

Уровень отклонений фактических объемов реализации услуг водоснабжения и водоотведения к расчетным объемам за 2012–2016 гг.

Наименование предприятия	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	водоснаб- жение	водоотве- дение								
ООО «Красноярский жилищно-коммунальный комплекс»	86,02	86,35	86,34	88,09	93,13	94,55	94,53	93,80	–	–
МУП «Водоканал» г. Хабаровска	102,89	97,67	98,32	95,51	103,17	100,94	96,16	94,93	93,82	94,85
ОАО «Нижегородский водоканал» г. Нижний Новгород	92,13	87,61	93,95	87,84	–	–	94,47	83,33	101,14	90,83
ОАО «ОмскВодоканал»	96,27	93,74	94,97	89,32	102,72	98,22	100,68	104,51	99,98	104,21
АО «Водоканал–Чита»	93,70	93,17	96,73	92,04	100,65	97,96	95,78	96,20	98,36	97,77
МУП г. Астрахани «Астрводоканал»	–	–	93,67	86,38	91,42	92,19	–	–	82,69	74,33

Как видно из табл. 3, удельный вес «точности» определения расчетного объема реализации услуг составляет от 74,33 до 104,51 %.

За рассмотренные периоды времени в водоснабжении только в 3 из 26 случаев (100,68; 99,98; 100,65 %) наблюдается точное соответствие между расчетным и фактическим объемами реализации услуг. В водоотведении – в 1 случае из 26 наблюдается точное соответствие между расчетным и фактическим объемами реализации услуг.

В целях получения расчетной валовой выручки компании необходимо реализовать (подать) абонентам расчетный объем ресурса. Учитывая последние тенденции снижения удельного водопотребления, а также широко реализуемые мероприятия в области энерго- и ресурсоэкономии, на практике реализация планируемого количества ресурса достигается редко. И при всех производственных возможностях продать услуг больше при помощи различных маркетинговых методов не представляется возможным. При этом, учитывая постоянность расходов компании, организация в течение года не дополучает определенную сумму дохода, которая необходима ей для выполнения производственной программы, обеспечения стабильной и качественной работы. Указанная выше формула расчета объема реализации услуги стала применяться ресурсоснабжающими компаниями и регуляторами, начиная с тарифной сессии 2015 г. Однако, как показывают статистические показатели, уровень «точности» определения объема услуги не достиг уровня 100 %. Низкий уровень продаж по сравнению с его плановым значением даже при максимально точном расчете себестоимости услуг не будет способствовать прибыльной работе компаний данной сферы. В случае реализации объема ниже расчетного предприятие получает меньше финансовых средств на текущую эксплуатацию, а средства на модернизацию и развитие не обеспечиваются.

По мнению авторов, одним из возможных путей наиболее приближенного расчета объема реализации услуг является пересмотр механизма расчета отпущенного объема услуг.

Автором на основе анализа фактического объема реализации услуг предыдущих периодов предлагается следующая методология расчета, основанная на максимальной временной приближенности периода расчета к периоду регулирования:

$$Q_i = \frac{Q_{i-2}}{t_i}, \tag{3}$$

$$t_i = 1 + \left(\left(1 - \frac{Q_{i-1}}{Q_{i-2}} \right) + \left(1 - \frac{Q_{i-2}}{Q_{i-3}} \right) \right), \tag{4}$$

где Q_i – объем воды, отпускаемой абонентам (планируемой к отпуску) в году i , тыс. куб. м; Q_{i1} – объем воды, отпущенной абонентам в I квартале года i , тыс. куб. м; t_i – коэффициент изменения (снижения) потребления воды. В случае, если данные об объеме отпуска воды в предыдущие годы недоступны, темп изменения (снижения) потребления воды рассчитывается без учета этих лет.

Коэффициент изменения (снижения) потребления воды не должен превышать 4 % в год. Обусловлено это тем, что в случае снижения объемов более чем на 4 % в год, значительно занижается расчет объемов на следующий период регулирования. В случае, если темп изменения потребления воды имеет отрицательное значение, он принимается равным нулю.

Обоснованность применения в механизме расчета объема реализации услуг за I квартал обусловлена следующим. Срок подачи заявки компанией на очередной период регулирования – 1 мая текущего года. Таким образом, компания располагает данными по объему предоставленного ресурса за I квартал текущего года и в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года может оценить динамику этого показателя.

Рассмотрим на примере АО «Водоканал–Чита» различия в объемах реализации услуг водоснабжения и водоотведения за 2012–2016 гг. по предлагаемой методологии. Исходные данные для расчета отпуска воды на 2014–2016 гг. и сравнение их с фактическим объемом реализации представлены в табл. 4.

Таблица 4

Расчет объема отпуска воды за 2012–2016 гг. АО «Водоканал–Чита»

Наименование показателя	Значение показателя					
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объем отпущенной воды, тыс. куб. м	25 067	24 098	23 149	22 293	21 764	21 250
Объем отпущенной воды за I квартал, тыс. куб. м	6 410	6 132	5 875	5 703	5 392	5 441
Коэффициент изменения	–	–	–	1,08	1,07	1,08
Расчетный объем отпущенной воды, тыс. куб. м	–	–	–	22 313	21 635	20 642
Изменение расчетного объема к фактическому, %	–	–	–	100,0	99,4	97,1

Исходные данные для расчета принятых сточных вод на 2014–2016 гг. представлены в табл. 5.

Таблица 5

Расчет объема принятых сточных вод за 2012–2016 гг. АО «Водоканал–Чита»

Наименование показателя	Значение показателя					
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объем отпущенной воды, тыс. куб. м	27 722	26 293	25 207	24 182	23 454	22 755
Объем отпущенной воды за I квартал, тыс. куб. м	7 119	6 806	6 469	6 79	6 019	5 919
Коэффициент изменения	–	–	–	1,08	1,07	1,08
Расчетный объем отпущенной воды, тыс. куб. м	–	–	–	24 345	23 558	22 391
Изменение расчетного объема к фактическому, %	–	–	–	100,7	100,4	98,4

Как показывают данные табл. 3, 4, применение предлагаемой авторами формулы расчета необходимого объема реализации услуг дает максимально точный результат планирования. Обусловлено это, прежде всего, наличием в механизме показателя динамики самого близкого к предстоящему периоду регулирования объема продаж.

Анализ действующего законодательства в сфере тарифообразования на услуги водоснабжения и водоотведения, и предложения по его совершенствованию с обоснованием необходимости внесения таких изменений приведен в табл. 6.

Таблица 6

Элементы совершенствования законодательства по тарифообразованию на услуги водоснабжения и водоотведения

Действующая система расчета	Недостатки действующего метода расчета	Предлагаемый метод расчета
Расчет фонда оплаты труда на очередной период регулирования исходя из среднесписочной численности персонала и фактических затрат с последующей индексацией	Трудности расчета численности персонала регулируемой компании при первичном регулировании или существенном изменении технологии, объемов, объектов обслуживания Необновленные либо отсутствующие нормативы численности отдельных должностей Отсутствие нормативов обслуживания объектов водопроводно-канализационного хозяйства автомобильным специальным транспортом Отсутствие для акционерных обществ (в случае отказа от Отраслевого тарифного соглашения) единого размера минимальной месячной тарифной ставки рабочих первого разряда	Разработка методических рекомендаций по определению нормативной численности Совершенствование механизма расчета фонда оплаты труда и приведение его к единой базе расчета по РФ
Определение объема ресурса по формуле	Завышение расчетного объема, непосредственно влияющего на конечный финансовый результат компании	Изменение методики расчета требуемого объема ресурса

Внедрение и использование принципов нормирования при расчете отдельных статей себестоимости услуг водоснабжения и водоотведения позволит представителям общественных организаций, регуляторам, потребителям услуг довольно просто проверить обоснованность той или иной статьи в затратах компании. Именно этот способ расчета будет являться самым прозрачным, обеспечивающим баланс интересов поставщика и потребителя.

Правовой базой для разработки основ нормирования могут послужить имеющиеся нормативные документы: Приказ Госстроя от 22 марта 1999 г. № 66 «Об утверждении Рекомендации по нормированию труда работников водопроводно-канализационного хозяйства»; Приказ Госстроя от 16 августа 2000 г. № 184 «Об утверждении Рекомендаций по нормированию труда на установку, обслуживание и ремонт приборов учета и регулирования в ЖКХ»; Приказ Госстроя России от 01 октября 1999 года № 69 «Об утверждении Нормативов численности работников, занятых техническим обслуживанием и текущим ремонтом подвижного состава автомобильного транспорта, строительных и специальных машин на предприятиях и в организациях жилищно-коммунального хозяйства»; Постановление Минтруда РФ от 16 декабря 1997 г. № 63 «Об утверждении Типовых отраслевых норм бесплатной выдачи работникам специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты»; Протокол Госстроя РСФСР от 01 июня 1989 г. № 13-8 «Об утверждении Положения о проведении планово-предупредительного ремонта на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства»; Приказ Госстроя РФ от 30 декабря 1999 г. № 168 «Об утверждении Правил технической эксплуатации систем и сооружений коммунального водоснабжения и канализации МДК 3-02.2001»; Постановление Госстроя РФ от 23 февраля 1999 г. № 9 «Об утверждении методики планирования, учета и калькулирования себестоимости услуг жилищно-коммунального хозяйства».

С высокой долей вероятности можно прогнозировать, что разработанные основы нормирования в сфере коммунального водоснабжения и водоотведения, станут основным инструментом при регулировании отрасли, а также в значительной степени будут способствовать снижению убыточности работы предприятий водоснабжения и водоотведения, повышению экономической эффективности работы отрасли, качества предоставляемых услуг и инвестиционной привлекательности.

Литература

1. Гембик Ю.С., Гродкова С.А. Основные проблемы практического применения отдельных положений методических рекомендаций по расчету регулируемых тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения // *Universum: Экономика и юриспруденция: электронный научный журнал*. 2017. № 9 (42). С. 12–14.
2. Приказ Федеральной службы по тарифам от 27 декабря 2013 г. № 1746-Э «Об утверждении Методических рекомендаций по расчету регулируемых тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения».
3. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

4. *Коваленко А.* Деньги в канализацию // Эксперт. 2014. № 16 (597). [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/ural/2014/16/> (дата обращения: 22.08.2017).
5. Сайт Генеральной Прокуратуры Российской Федерации: Аналитический доклад Института энергетики и финансов Газпромбанка Фонда содействия реформированию ЖКХ «Тарифы на услуги жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации в 2000–2010 годах». [Электронный ресурс]. URL: <https://genproc.gov.ru/documents/nauka/execution/document-70963/> (дата обращения: 21.08.2017).
6. Сайт eg-online.ru Алексеева Елена, Иванова Надежда, Нормирование затрат на предприятии. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eg-online.ru/article/92047/> (дата обращения: 28.08.2017).

Bibliography

1. *Gembik Ju.S., Gorodkova S.A.* Osnovnye problemy prakticheskogo primeneniya otdel'nyh polozhenij metodicheskikh rekomendacij po raschetu reguliruemym tarifov v sfere vodosnabzhenija i vodootvedeniya // Universum: Jekonomika i jurisprudencija: jeluktronnyj nauchnyj zhurnal. 2017. № 9 (42). P. 12–14.
2. Prikaz Federal'noj sluzhby po tarifam ot 27 dekabrja 2013 g. № 1746-Je «Ob utverzhdenii Metodicheskikh rekomendacij po raschetu reguliruemym tarifov v sfere vodosnabzhenija i vodootvedeniya».
3. Federal'nyj zakon ot 18 ijulja 2011 g. № 223-FZ «O zakupkah tovarov, rabot, uslug otdel'nymi vidami juridicheskikh lic».
4. *Kovalenko A.* Den'gi v kanalizaciju // Jekspert. 2014. № 16 (597). [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://expert.ru/ural/2014/16/> (data obrashhenija: 22.08.2017).
5. Sajt General'noj Prokuratury Rossijskoj Federacii: Analiticheskij doklad Instituta jenergetiki i finansov Gazprombanka Fonda sodejstvija reformirovaniju ZhKH «Tarify na uslugi zhilishhno-kommunal'nogo hozjajstva v Rossijskoj Federacii v 2000–2010 godah». [Jelektronnyj resurs]. URL: <https://genproc.gov.ru/documents/nauka/execution/document-70963/> (data obrashhenija: 21.08.2017).
6. Sajt eg-online.ru Alekseeva Elena, Ivanova Nadezhda, Normirovanie zatrat na predpriyatii. [Jelektronnyj resurs]. URL: <https://www.eg-online.ru/article/92047/> (data obrashhenija: 28.08.2017).

УДК 336.025

**ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СТАВКИ
НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОГО МАЛОГО БИЗНЕСА
В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
И СТРОИТЕЛЬСТВЕ¹**

К.А. Туманянц, О.В. Фишер

Волгоградский государственный университет
E-mail: tka210@gmail.com, olgafisher@yandex.ru

Е.Д. Сеницына

ООО «Техноспорт»
E-mail: lizaliza-1992@mail.ru

Воздействие налоговой ставки на развитие российского малого бизнеса в сфере обрабатывающей промышленности и строительстве оценивается методом «difference in differences». В качестве информационной базы используются данные Росстата за период с 2006 по 2014 г. по всем субъектам РФ, а также региональные законы о размере ставки налога на разницу доходов и расходов для налогоплательщиков, работающих по упрощенной системе налогообложения. Результаты свидетельствуют об отсутствии реакции малого бизнеса на налоговые стимулы за исключением показателя количества строительных компаний на душу населения.

Ключевые слова: налоговая ставка, метод «разность разностей», малый бизнес, занятость, оборот, предпринимательство.

**THE IMPACT OF TAX RATES
ON THE ACTIVITY OF RUSSIAN SMALL BUSINESS
IN THE MANUFACTURING INDUSTRY
AND CONSTRUCTION**

K.A. Tumanyants, O.V. Fisher

Volgograd State University
E-mail: tka210@gmail.com, olgafisher@yandex.ru

E.D. Sinitsyna

ООО «Technosport»
E-mail: lizaliza-1992@mail.ru

The impact of tax rates on the development of Russian small business in the manufacturing sector and the construction is estimated by the method «difference in differences». Rosstat data for the period from 2006 to 2014 for all subjects of the Russian Federation and regional laws on the tax rate on the difference of income and expenses for the simplified taxation system are used as the information base. Findings indicate that the lack of response of small business tax incentives with the exception of the number of construction companies per capita.

Keywords: tax rate, method «difference in differences», small business, employment, turnover, entrepreneurship.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №17-02-00153.

ВВЕДЕНИЕ

Значимость малого бизнеса для национальной экономики обусловлена его гибкостью и адаптивностью к переменной рыночной конъюнктуре, способностью генерировать рабочие места и удовлетворять разнообразные запросы потребителей. Развитие малых предприятий препятствует процессам монополизации рынков и предоставляет возможности для самореализации и проявления предпринимательской инициативы граждан. Однако деятельность малого бизнеса сопряжена с повышенными рисками. Им труднее получить финансирование и преодолеть административные препоны по сравнению с крупными и средними компаниями. Поэтому поддержка малого предпринимательства является одним из приоритетов экономической политики государства в большинстве стран мира.

Одним из наиболее распространенных инструментов стимулирования развития малого бизнеса является налоговое льготирование [20, 21, 25]. При помощи фискальных послаблений органы власти пытаются компенсировать компаниям, имеющим небольшие объемы производства, непропорционально высокие барьеры осуществления хозяйственной деятельности. Однако вопрос о том, в какой степени различные элементы системы налогообложения влияют на экономическую активность налогоплательщиков, в научной литературе до сих пор остается открытым [9, 16]. Проводимые на эту тему исследования, основываясь как на данных отдельных стран, так и на международном опыте, дают противоречивые результаты.

В России также имеется опыт снижения налогового бремени для малого бизнеса, анализ которого позволит оценить потенциал использования этого инструмента для поддержки малого предпринимательства. С 2009 г. субъектам Российской Федерации предоставлено право самостоятельно устанавливать ставку налога на разницу между доходами и расходами налогоплательщиков, выбравших упрощенную систему налогообложения. На федеральном уровне были закреплены лишь минимальные (5 %) и максимальные (15 %) значения указанной ставки. До 2008 г. на всей территории Российской Федерации действовала единая ставка данного налога в размере 15 %. Однако не все регионы воспользовались предоставленной возможностью. Часть из них оставили на своей территории ставку в максимальном размере [5], а большинство снизило размер ставки, но не для всех налогоплательщиков [4]. Как правило, более низкие значения устанавливались для предприятий, занимающихся строительством и обрабатывающими производствами.

Правом на применение упрощенной системы налогообложения согласно Налогового кодекса РФ обладают налогоплательщики, соответствующие следующим критериям:

- остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов не более 100 млн руб.;
- среднесписочная численность работников не более 100 человек;
- отсутствие филиалов;
- доля участия других организаций в уставном капитале не должна превышать 25 %;
- годовой доход не превышает 20 млн руб. (с 01.01.2010 не более 60 млн руб.).

Анализ указанных критериев свидетельствует о том, что режим упрощенной системы налогообложения распространяется исключительно на малый бизнес. Следовательно, снижение налоговой ставки в рамках упрощенной системы налогообложения может рассматриваться как мера, направленная на поддержку развития малого предпринимательства.

Целью настоящего исследования является измерение влияния размера налоговой ставки на деятельность российского малого бизнеса, занятого в обрабатывающей промышленности и строительстве. Достигнуть поставленной цели предполагается путем сопоставления уровня развития малых предприятий, занимающихся указанными видами деятельности, в регионах с максимальным размером налоговой ставки и регионах, снизивших ставку данного налога на своей территории.

ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ РОЛИ НАЛОГОВЫХ СТИМУЛОВ В МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Характер воздействия налогообложения на динамику экономического развития и предпринимательскую деятельность длительное время не вызывал споров ни в научных кругах, ни в среде практиков. Предельно четко господствующую точку зрения по данному вопросу сформулировал L. Mises: «...превращение налогов в орудие разрушения является нормой современных государственных финансов... чем выше становятся налоги, тем менее совместимы они с сохранением рыночной экономики... налог имеет целью полностью подавить или ограничить производство определенных товаров» [2, с. 694]. Сокращение налогового бремени рассматривалось как безусловный импульс к интенсификации экономического роста, единственным препятствием для которого выступает необходимость финансировать государственные расходы. Одну из своих работ Й. Шумпетер красноречиво назвал «Кризис налогового государства».

Однако с увеличением числа эмпирических исследований теоретически безупречный тезис об отрицательном влиянии налоговых изъятий на предпринимательскую деятельность стал объектом непрекращающихся дискуссий. Основным аргументом в них стали результаты различных исследований, в которых авторы пытались определить эффект от изменения налогового режима на такие индикаторы деловой активности, как объем выпуска (валовой доход), численность работающих, количество предприятий, объем инвестиций и др. Например, O. Blanchard [23], J. Gravelle и D. Marples [26], L. Ohanian, A. Raffo и R. Rogerson [18] не обнаружили положительной реакции уровня занятости в малом бизнесе в ответ на введение налоговых льгот. В то же время анализ, проведенный К. Аршакуни [1] и С. Olovsson [19], свидетельствовал о наличии такой связи.

К взаимно противоположным выводам пришли авторы работ, изучавшие причинно-следственную связь между уровнем налогообложения и динамикой инвестиций. В частности на отсутствие такой связи указывают публикации L. Brandstetter и M. Jacob [24], L. Kawano, J. Slemrod [27], A. Klemm и S. Van Parys [28], тогда как M. Пинская [3], S. Djankov, T. Ganser, C. McLiesh, R. Ramalho, A. Shleifer [13], R. Carroll, D. Holtz-Eakin, M. Rider, H. Rosen [10], P. Fajnzylber, W. Maloney и G. Montes-Rojas [14] подтверждают ее наличие.

Многими исследователями [11, 12, 18, 20, 23] снижение уровня ставок налогообложения рассматривается как позитивная долгосрочная тенденция. В то же время налоговые ставки в развивающихся странах остаются почти в два раза ниже, чем в развитых, что тем не менее не позволяет первым сократить разрыв в уровне конкурентоспособности бизнеса [25]. Настоящее исследование направлено на расширение современных представлений об экономических последствиях налоговой политики за счет результатов, полученных на основе анализа российских данных по малому предпринимательству в сфере строительства и обрабатывающей промышленности.

В значительной степени противоречивость получаемых исследователями выводов обусловлена проблемами измерения эффектов от принимаемых государством налоговых решений. В реальной жизни на предпринимательскую деятельность оказывает воздействие большая совокупность различных факторов и изменение результирующих показателей лишь отчасти может быть связано с налоговыми новациями [4, 5]. В этой связи используемая в научных работах методология должна обеспечивать корректное сопоставление значений показателей до и после изменений в налогообложении.

В работах В. Meyer [17], J.D. Angrist и J.-S. Pischke [6] описан алгоритм обработки данных, получивший название метода «difference in differences» («разность разностей»). Данный методологический подход требует наличия результатов наблюдений за объектами до и после воздействия на них анализируемого фактора, а также наблюдений за аналогичными объектами (контрольная группа), не испытавших указанное воздействие за те же периоды времени. Оценка влияния анализируемого фактора проводится путем сравнения произошедших изменений в двух группах. Преимущества подхода «difference in differences» перед другими эконометрическими методами, в том числе при изучении последствий налоговых мер приведены в работах R. Blundell и M. Costa Dias [8], G.W. Imbens и J.M. Wooldridge [15].

В последние годы метод «разность разностей» часто используется для оценки влияния изменения различных условий ведения бизнеса, в том числе налогообложения, на отдельные аспекты экономической деятельности [7, 21, 22]. Например, в статье N. Moore, T. Kasten и C. Schmidt [30], используя метод «разность разностей», оцениваются последствия снижения с 1 января 2001 г. ставки корпоративного налога до 25 % в Германии. Одним из результатов данного решения, по мнению ученых, стал рост ставки заработной платы на 7,9 % в 2001 г. и на 13,3 % суммарно к 2005 г.

При помощи метода «difference in differences» L. Brandstetter и M. Jacob [24] обнаружили позитивное влияние сокращения корпоративных налогов в 2008 г. на инвестиционную активность немецких предприятий. На основе дифференциации уровня налогообложения между штатами в США A. Ljungqvist и M. Smolyansky [29], применив подход «difference in differences», оценили воздействие ставки налогообложения на занятость и размер доходов в сфере малого предпринимательства за период с 1970 по 2010 г. Несмотря на активное применение метода «разность разностей» в публикациях иностранных исследователей авторам не удалось обнаружить работ российских ученых, выполненных с применением данного методологического подхода.

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ИССЛЕДОВАНИЯ

Как было отмечено выше, начиная с 2009 г. в российской экономике для субъектов малого предпринимательства, осуществляющих строительную деятельность, а также занятых в обрабатывающей сфере, были установлены различные налоговые ставки в разных регионах страны. Поскольку остальные условия ведения хозяйственной деятельности как на макроэкономическом уровне (темпы инфляции, динамика валютного курса, размер процентных ставок в кредитных учреждениях, величина страховых взносов во внебюджетные фонды и т.д.), так и на отраслевом уровне для данной группы налогоплательщиков были сходными, можно предположить, что возможные межрегиональные различия в показателях их развития будут объясняться именно дифференциалом налоговой ставки. Следовательно, характер анализируемого массива информации позволяет сделать выбор в пользу метода «difference in differences».

В основе данного метода лежит сравнение показателей двух групп экономических субъектов, на одну из которых было оказано какое-либо воздействие (группа 1), а на другую – нет (группа 0) [30]. Алгоритм исследовательской программы метода «разность разностей» может быть проиллюстрирован на следующем схематичном примере. Пусть имеются сведения о значении показателя Y у двух групп экономических субъектов до (период 0) и после (период 1) снижения налогов для второй группы (табл. 1).

Таблица 1

Иллюстрация исходных данных для применения метода «разность разностей»

	Группа 0	Группа 1
Период 0	A	B
Период 1	C	D

Тогда значение показателя Y для любого наблюдения можно представить как:

$$Y = A + (C - A) \cdot T + (B - A) \cdot G + ((D - B) - (C - A)) \cdot (T \cdot G), \quad (1)$$

где T и G – значения номера периода и группы соответственно.

Значение множителя при произведении номера периода и номера группы представляет собой разность изменений показателя Y в группе 1 и группе 0. При условии статистической значимости данного множителя его положительная величина позволяет сказать, что снижение налогов привело к более высокой динамике показателя Y , а отрицательная величина – об обратном. Значение множителя, близкое к 0, можно интерпретировать как отсутствие влияния снижения налогов на динамику показателя Y .

Основываясь на зависимости (1), можно сформулировать следующую спецификацию модели для последующего тестирования:

$$Y_{jt} = \beta_0 + \beta_1 \cdot \text{Period}_{jt} + \beta_2 \cdot \text{Group}_j + \beta_3 \cdot (\text{Period}_{jt} \cdot \text{Group}_j) + \varepsilon_{jt}, \quad (2)$$

где Y_{jt} – значение показателя хозяйственной активности в период времени t в j -м регионе; Period_{jt} – значение фиктивной переменной в период времени t

в j -м регионе; $Group_j$ – значение фиктивной переменной для j -го региона; ε_j – остатки регрессии.

Временной горизонт исследования охватывает период с 2006 по 2014 г. Переменной $Period_{jt}$ присваивалось значение 0 для всех наблюдений, относящихся к периоду 2006–2008 гг. и значение 1 для всех наблюдений, относящихся к периоду 2009–2014 гг. Переменной $Group_j$ присваивалось значение 0 для регионов, в которых ставка налога на разницу между доходами и расходами для налогоплательщиков, использующих упрощенную систему налогообложения, оставалась на максимальном уровне на всем протяжении анализируемого временного горизонта и значение 1 для регионов, где с 2009 по 2014 г. была установлена пониженная ставка данного налога.

На основе анализа законов субъектов Российской Федерации в группе регионов, не менявших ставку налога для предприятий, действующих в сфере обрабатывающих производств и строительства, было включено 15 и 28 территорий соответственно. К регионам, снизившим налоговую ставку для указанных предприятий, отнесено 34 и 30 субъектов Федерации соответственно. Показатели остальных регионов в моделировании не участвовали, так как в период с 2009 по 2014 г. налоговая ставка ими пересматривалась, достигая в отдельные годы максимального значения [5]. Таким образом, массив анализируемых данных для сектора обрабатывающих производств состоял из 441 наблюдения, для строительного сектора – из 522 наблюдений.

В качестве показателей, характеризующих развитие малых предприятий соответствующих отраслей в каждом регионе, использовались следующие данные Росстата [31, 32]:

– количество предприятий (единиц) в строительстве и обрабатывающей промышленности (наименование переменных $NumEntDEV$ и $NumEntIND$ соответственно);

– количество указанных предприятий (единиц) на тысячу жителей региона (наименование переменных $EntDEVperCap$ и $EntINDperCap$ соответственно);

– количество занятых (тыс. человек) на указанных предприятиях (наименование переменных $EmpSbDEV$ и $EmpSbIND$ соответственно);

– доля занятых (%) на указанных предприятиях в численности экономически активного населения региона (наименование переменных $EmpSbDEVinLabFor$ и $EmpSbINDinLabFor$ соответственно);

– доля занятых (%) на указанных предприятиях в численности работников всех предприятий, работающих в строительстве и обрабатывающей промышленности, в регионе (наименование переменных $EmpSbDEVinAll$ и $EmpSbINDinAll$ соответственно);

– оборот малых предприятий (млрд руб.) в строительстве и обрабатывающей промышленности (наименование переменных $TurnDEV$ и $TurnSbIND$ соответственно);

– соотношение оборота малых предприятий (%) и всех остальных предприятий указанных видов деятельности в регионе (наименование переменных $TurnSbDEVinALL$ и $TurnSbINDinALL$ соответственно).

Статистика показателей, используемых в регрессии (2) как зависимая переменная Y_{jt} , приведена в табл. 2 и 3.

Таблица 2

Описательная статистика значений переменной Y_{jt} для строительных предприятий

Переменная	Среднее	Медиана	Минимум	Максимум	Ст. откл.
NumEntDEV	2211,29	1352,00	45,20	23305,00	2974,92
EntDEVperCap	1,24	1,15	0,04	4,29	0,66
EmpSbDEV	18,04	10,20	0,10	276,20	30,96
EmpSbDEVinLabFor	1,71	1,65	0,17	4,33	0,73
EmpSbDEVinAll	25,95	25,26	2,91	55,98	9,77
TurnSbDEV	25,12	12,08	0,10	491,82	49,98
TurnSbDEVinALL	139,04	98,68	0,00	3600,00	226,09

Источник: [31, 32].

Таблица 3

Описательная статистика значений переменной Y_{jt} для предприятий обрабатывающей промышленности

Переменная	Среднее	Медиана	Минимум	Максимум	Ст. откл.
NumEntIND	1666,25	1142,00	44,80	10684,00	1667,26
EntINDperCap	1,05210	0,98	0,04	3,02	0,50
EmpSbIND	17,0296	12,35	0,30	156,30	18,73
EmpSbINDinLabFor	1,99213	1,93	0,06	10,32	1,15
EmpSbINDinAll	16,3223	14,80	4,47	86,89	7,79
TurnSbIND	19,4391	11,49	0,06	208,30	27,18
TurnSbINDinALL	28,3649	16,24	0,00	800,00	52,07

Источник: [31, 32].

РЕЗУЛЬТАТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Коэффициенты всех 14 регрессий (2) оценивались методом наименьших квадратов и в рамках модели фиксированных эффектов [22, 24]. Оценки значений коэффициента β_3 приведены в табл. 4 и 5. Оба метода дают практически тождественные результаты, что свидетельствует в пользу надеж-

Таблица 4

Оценки коэффициента β_3 для строительных предприятий

Переменная	Метод наименьших квадратов	Модель фиксированных эффектов
NumEntDEV	-25,24	-25,23
EntDEVperCap	0,25*	0,24*
EmpSbDEV	3,71	3,73
EmpSbDEVinLabFor	0,06	0,05
EmpSbDEVinAll	-0,29	-0,28
TurnSbDEV	-9,84	-10,01
TurnSbDEVinALL	-9,73	-10,12

Примечание. * – $p < 0,05$.

Таблица 5

Оценки коэффициента β_3 для предприятий обрабатывающей промышленности

Переменная	Метод наименьших квадратов	Модель фиксированных эффектов
NumEntIND	-294,03	-294,02
EntINDperCap	-0,04	-0,04
EmpSbIND	3,30	3,26
EmpSbINDinLabFor	0,36	0,33
EmpSbINDinAll	1,19	1,18
TurnSbIND	-3,19	-3,18
TurnSbINDinALL	-2,16	-1,88

ности проведенных расчетов. Однако статистически значимым (в пределах 5 % погрешности) оказался только показатель количества малых строительных фирм в расчете на тысячу жителей региона. Замена переменной Y_{jt} на ее логарифм и первую разность не привела к принципиальным изменениям в результатах расчетов.

Согласно результатам моделирования прирост удельного числа небольших строительных компаний в регионах с пониженной налоговой ставкой опередил изменение соответствующего показателя в регионах с неизменно высокой ставкой налогообложения на 0,24–0,25 единиц. Среднее значение для данного показателя в используемом массиве информации составляет 1,24 единиц/тыс. жителей. Следовательно, эффект от сокращения ставки налога можно оценить как дополнительные 20 % в динамике количества субъектов малого предпринимательства в сфере строительства.

В этой части результаты анализа эмпирических данных по России согласуются с работами S. Djankov, T. Ganser, C. McLiesh, R. Ramalho, A. Shleifer [13], P. Fajnzylber, W. Maloney и G. Montes-Rojas [14], M. Engelschalk и J. Loergrick [25], также указавшими на положительное влияние льготного налогообложения на количество малых предприятий. В то же время отсутствие подтверждения роста хозяйственной активности малых строительных компаний индикаторами занятости и оборота заставляет предположить, что отмеченная повышенная динамика количества действующих малых фирм связана с дроблением бизнеса действующими предприятиями ради получения налоговых выгод.

Таким образом, проведенный эконометрический анализ не подтверждает наличия существенного влияния изменения налоговой ставки на уровень экономической активности малого бизнеса в строительстве и обрабатывающих производствах. Более того, в четырех из семи показателей значение коэффициента является отрицательным. Это означает, что в среднем динамика анализируемых индикаторов в регионах с более низкой налоговой ставкой была слабее, нежели в субъектах РФ с максимальным налоговым бременем.

Разумеется, речь не идет об отрицательном влиянии снижения налоговой ставки на темпы роста налогоплательщиков. Скорее, к налоговому стимулированию чаще прибегают власти регионов с изначально низким

уровнем развития малого предпринимательства. Тем не менее проведенный анализ демонстрирует отсутствие позитивных сдвигов в этой группе территорий на протяжении 6 лет с даты сокращения ставки налогообложения.

Ранее авторами [33] уже оценивалось методом «разность разностей» влияние налоговой ставки на деятельность всех малых предприятий за период с 2008 по 2014 г. по выборке из 12 российских регионов, где налоговая ставка была снижена для всех плательщиков, выбравших объектом обложения разницу доходов и расходов в рамках упрощенной системы налогообложения, и 27 регионов, в которых указанная ставка оставалась на максимальном уровне на протяжении всего анализируемого периода. Статистически значимой связи также, как и в данной работе, выявить не удалось.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты исследования позволяют утверждать, что налогообложение не является основным тормозом для развития малого предпринимательства в современной российской экономике. Соответственно, результативность использования государством данного инструментария для поддержки малого бизнеса можно оценить как невысокую. Для повышения роли субъектов малого предпринимательства органам власти следует применять иные меры как финансового, так и нефинансового характера.

Выявление статистически устойчивой реакции подушевого количества малых строительных компаний на снижение ставки налогообложения при ее отсутствии у субъектов малого предпринимательства в сфере обрабатывающей промышленности свидетельствует об отраслевой специфике отклика малого бизнеса на меры налогового регулирования. Таким образом, налоговый инструментарий при реализации мер поддержки малого предпринимательства целесообразно применять таргетированно с учетом научно обоснованных выводов относительно характера отраслевых эффектов.

С этой точки зрения в качестве будущих направлений исследований по тематике статьи теоретический и прикладной интерес представляет изучение особенностей влияния налоговых новаций на другие сферы деятельности малого бизнеса. Известная ограниченность метода «разность разностей» связана с элиминированием размера снижения налоговой ставки. В рамках данного метода уменьшение ставки на один или десять процентных пунктов рассматривается как одинаковые события, что, безусловно, снижает качество получаемых оценок. В этой связи в дальнейших работах по данной проблематике имеет смысл использовать и иные методологические подходы для анализа имеющегося массива данных.

Литература

1. *Аршакуни К.В.* Динамика новых малых предприятий и эндогенные начальные условия. Эконометрический подход на базе симулированного правдоподобия // Экономический журнал ВШЭ. 2005. № 3. С. 291–323.
2. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005. 878 с.
3. *Пинская М.Р.* Оценка эффективности налоговых льгот: анализ имеющихся подходов // Налоговая политика и практика. 2014. № 8 (140). С. 24–28.

4. *Туманянц К.А.* Фискальный эффект снижения налоговой нагрузки на малое предпринимательство в России // *Финансовый журнал*. 2015. № 2. С. 16–25.
5. *Туманянц К.А., Соболева Е.Д.* Эффект снижения налоговой ставки на объект «доходы минус расходы» при упрощенной системе налогообложения // *Региональная экономика. Юг России*. 2014. № 3. С. 74–81.
6. *Angrist J., Pischke J.-S.* *Mostly Harmless Econometrics*. New York: Princeton University Press, 2009. 392 p.
7. *Bakija J., Heim B.* How does charitable giving respond to incentives and income? New estimates from panel data // *National Tax Journal*. 2011. № 64 (2, Part 2). P. 615–650.
8. *Blundell R., Costa Dias M.* Alternative approaches to evaluation in empirical microeconomics // *Journal of Human Resources*. 2009. № 44. P. 565–640.
9. *Bondonio D., Greenbaum R.* Do tax incentives effect local economic growth? What mean impacts miss in the analysis of enterprise zone policies // *Regional Science and Urban Economics*. 2007. № 37 (1). P. 121–136.
10. *Carroll R., Holtz-Eakin D., Rider M., Rosen H.S.* Income taxes and entrepreneurs' use of labor // *Journal of Labor Economics*. 2000. № 18 (2). P. 324–351.
11. *Choosing a Broad Base – Low Rate Approach to Taxation*. OECD Tax Policy Studies № 19. Paris: OECD Publishing, 2010. 157 p.
12. *Clausing K.* Corporate tax revenues in OECD countries // *International Tax and Public Finance*. 2007. № 14. P. 115–133.
13. *Djankov S., Ganser T., McLiesh C., Ramalho R., Shleifer A.* The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship // *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2010. № 2(3). P. 31–64.
14. *Fajnzylber P., Maloney W.F., Montes-Rojas G.V.* Does Formality Improve Micro-Firm Performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES Program // *Journal of Development Economics*. 2011. № 94 (2). P. 262–276.
15. *Imbens G., Wooldridge J.* Recent developments in the econometrics of program evaluation // *Journal of Economic Literature*. 2009. № 47. P. 5–86.
16. *Kaplow L.* *The Theory of Taxation and Public Economics*. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2008. 496 p.
17. *Meyer B.* Natural and Quasi-Natural Experiments in Economics // *Journal of Business and Economic Statistics*. 1995. № XII. P. 151–162.
18. *Ohanian L., Raffo A., Rogerson R.* Long-term changes in labor supply and taxes: Evidence from OECD countries, 1956–2004 // *Journal of Monetary Economics*. 2008. № 55. P. 1353–1362.
19. *Olovsson C.* Why Do Europeans Work So Little? // *International Economic Review*. 2009. № 50 (1). P. 39–61.
20. *Paula L.F., Castro Pires M.C.* The effects of fiscal policy after the global recession: assessing the evidences // *Brazilian Journal of Political Economy*. 2013. Vol. 33. № 2 (131). P. 315–321.
21. *Schuetze H., Bruce D.* Tax Policy and Entrepreneurship // *Swedish Economic Policy Review*. 2004. Vol. 11. P. 233–263.
22. *Sinenko O.* Methods Of Assessing Of Tax Incentives Effectiveness In Special Economic Zones: An Analytical Overview // *Journal of Tax Reform*. 2016. Vol. 2. № 3. P. 168–178.
23. *Blanchard O.* The Economic Future of Europe. NBER working paper № 10310. 2004. URL: <http://www.nber.org/papers/w10310> (дата обращения: 25.07.2017 г.).
24. *Brandstetter L., Jacob M.* Do Corporate Tax Cuts Increase Investments? Quantitative Research in Taxation – Discussion Papers arqus Discussion Paper No. 153. 2014. URL: www.arqus.info (дата обращения: 12.07.2017 г.).
25. *Engelschalk M., Loeprick J.* MSME Taxation in Transition Economies. Country Experience on the Costs and Benefits of Introducing Special Tax Regimes. World Bank Policy Research Working Paper 7449. 2015. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/22864/MSME0taxation000special0tax0regimes.pdf?sequence=5> (дата обращения: 12.07.2017 г.).

26. *Gravelle J.G., Marples D.J.* Tax rates and economic growth. Washington, DC: Congressional Research Service. 2014. URL: http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2218&context=key_workplace (дата обращения: 03.09.2017 г.).
27. *Kawano L., Slemrod J.* The Effect Of Tax Rates And Tax Bases On Corporate Tax Revenues: Estimates With New Measures Of The Corporate Tax Base. NBER Working Paper Series Working Paper № 18440. 2015. URL: <http://www.nber.org/papers/w18440> (дата обращения: 06.09.2017 г.).
28. *Klemm A., Van Parys S.* Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives. IMF Working Paper WP/09/136. 2016. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Empirical-Evidence-on-the-Effects-of-Tax-Incentives-23053> (дата обращения: 05.09.2017 г.).
29. *Ljungqvist A., Smolyansky M.* To Cut Or Not To Cut? On The Impact Of Corporate Taxes On Employment And Income. NBER Working Paper № 20753. 2014. URL: <http://www.nber.org/papers/w20753.pdf> (дата обращения: 01.08.2017 г.).
30. *Moore N., Kasten T., Schmidt C.* Do Wages Rise when Corporate Taxes Fall? Evidence from Germany's Tax Reform 2000. Ruhr Economic Papers № 532. 2014. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/107692/1/819623113.pdf> (дата обращения: 12.07.2017 г.).
31. Малое и среднее предпринимательство в России. Сборник. Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359 (дата обращения: 15.09.2017 г.).
32. Регионы России. Социально-экономические показатели. Сборник. Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 15.09.2017 г.).
33. *Туманянц К.А., Синицына Е.Д.* Эффект снижения налоговой ставки: случай малого бизнеса в России. XVIII Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. 11–14 апреля 2017, г. Москва. URL: <https://conf.hse.ru/2017/> (дата обращения: 05.09.2017 г.).

Bibliography

1. *Arshakuni K.V.* Dinamika novyh malyh predpriyatij i jendogennye nachal'nye uslovija. Jekonometricheskij podhod na baze simulirovannogo pravdopodobija // Jekonomicheskij zhurnal VShJe. 2005. № 3. P. 291–323.
2. *Mizes L.* Chelovecheskaja dejatel'nost': traktat po jekonomicheskoj teorii. Cheljabinsk: Socium, 2005. 878 p.
3. *Pinskaja M.R.* Ocenka jeffektivnosti nalogovyh l'got: analiz imejushihhsja podhodov // Nalogovaja politika i praktika. 2014. № 8 (140). P. 24–28.
4. *Tumanjanc K.A.* Fiskal'nyj jeffekt snizhenija nalogovoj nagruzki na maloe predprinimatel'stvo v Rossii // Finansovyj zhurnal. 2015. № 2. P. 16–25.
5. *Tumanjanc K.A., Soboleva E.D.* Jeffekt snizhenija nalogovoj stavki na ob#ekt «dohody minus rashody» pri uproshhennoj sisteme nalogooblozhenija // Regional'naja jekonomika. Jug Rossii. 2014. № 3. P. 74–81.
6. *Angrist J., Pischke J.-S.* Mostly Harmless Econometrics. New York: Princeton University Press, 2009. 392 p.
7. *Bakija J., Heim B.* How does charitable giving respond to incentives and income? New estimates from panel data // National Tax Journal. 2011. № 64 (2, Part 2). P. 615–650.
8. *Blundell R., Costa Dias M.* Alternative approaches to evaluation in empirical microeconomics // Journal of Human Resources. 2009. № 44. P. 565–640.
9. *Bondonio D., Greenbaum R.* Do tax incentives effect local economic growth? What mean impacts miss in the analysis of enterprise zone policies // Regional Science and Urban Economics. 2007. № 37 (1). P. 121–136.

10. *Carroll R., Holtz-Eakin D., Rider M., Rosen H.S.* Income taxes and entrepreneurs' use of labor // *Journal of Labor Economics*. 2000. № 18 (2). P. 324-351.
11. Choosing a Broad Base – Low Rate Approach to Taxation. OECD Tax Policy Studies № 19. Paris: OECD Publishing, 2010. 157 p.
12. *Clausing K.* Corporate tax revenues in OECD countries // *International Tax and Public Finance*. 2007. № 14. P. 115–133.
13. *Djankov S., Ganser T., McLiesh C., Ramalho R., Shleifer A.* The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship // *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2010. № 2(3). P. 31–64.
14. *Fajnzylber P., Maloney W.F., Montes-Rojas G.V.* Does Formality Improve Micro-Firm Performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES Program // *Journal of Development Economics*. 2011. № 94 (2). P. 262–276.
15. *Imbens G., Wooldridge J.* Recent developments in the econometrics of program evaluation // *Journal of Economic Literature*. 2009. № 47. P. 5–86.
16. *Kaplow L.* The Theory of Taxation and Public Economics. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2008. 496 p.
17. *Meyer B.* Natural and Quasi-Natural Experiments in Economics // *Journal of Business and Economic Statistics*. 1995. № XII. P. 151–162.
18. *Ohanian L., Raffo A., Rogerson R.* Long-term changes in labor supply and taxes: Evidence from OECD countries, 1956–2004 // *Journal of Monetary Economics*. 2008. № 55. P. 1353–1362.
19. *Olovsson C.* Why Do Europeans Work So Little? // *International Economic Review*. 2009. № 50 (1). P. 39–61.
20. *Paula L.F., Castro Pires M.C.* The effects of fiscal policy after the global recession: assessing the evidences // *Brazilian Journal of Political Economy*. 2013. Vol. 33. № 2 (131). P. 315–321.
21. *Schuetze H., Bruce D.* Tax Policy and Entrepreneurship // *Swedish Economic Policy Review*. 2004. Vol. 11. P. 233–263.
22. *Sinenko O.* Methods Of Assessing Of Tax Incentives Effectiveness In Special Economic Zones: An Analytical Overview // *Journal of Tax Reform*. 2016. Vol. 2. № 3. P. 168–178.
23. *Blanchard O.* The Economic Future of Europe. NBER working paper № 10310. 2004. URL: <http://www.nber.org/papers/w10310> (data obrashhenija: 25.07.2017 g.).
24. *Brandstetter L., Jacob M.* Do Corporate Tax Cuts Increase Investments? Quantitative Research in Taxation – Discussion Papers arqus Discussion Paper No. 153. 2014. URL: www.arqus.info (data obrashhenija: 12.07.2017 g.).
25. *Engelschalk M., Loeprick J.* MSME Taxation in Transition Economies. Country Experience on the Costs and Benefits of Introducing Special Tax Regimes. World Bank Policy Research Working Paper 7449. 2015. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/22864/MSME0taxation000special0tax0regimes.pdf?sequence=5> (data obrashhenija: 12.07.2017 g.).
26. *Gravelle J.G., Marples D.J.* Tax rates and economic growth. Washington, DC: Congressional Research Service. 2014. URL: http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2218&context=key_workplace (data obrashhenija: 03.09.2017 g.).
27. *Kawano L., Slemrod J.* The Effect Of Tax Rates And Tax Bases On Corporate Tax Revenues: Estimates With New Measures Of The Corporate Tax Base. NBER Working Paper Series Working Paper № 18440. 2015. URL: <http://www.nber.org/papers/w18440> (data obrashhenija: 06.09.2017 g.).
28. *Klemm A., Van Parys S.* Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives. IMF Working Paper WP/09/136. 2016. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Empirical-Evidenceon-the-Effects-of-Tax-Incentives-23053> (data obrashhenija: 05.09.2017 g.).

29. *Ljungqvist A., Smolyansky M.* To Cut Or Not To Cut? On The Impact Of Corporate Taxes On Employment And Income. NBER Working Paper № 20753. 2014. URL: <http://www.nber.org/papers/w20753.pdf> (data obrashhenija: 01.08.2017 g.).
30. *Moore N., Kasten T., Schmidt C.* Do Wages Rise when Corporate Taxes Fall? Evidence from Germany's Tax Reform 2000. Ruhr Economic Papers № 532. 2014. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/107692/1/819623113.pdf> (data obrashhenija: 12.07.2017 g.).
31. Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii. Sbornik. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki RF. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359 (data obrashhenija: 15.09.2017 g.).
32. Regiony Rossii. Social'no-jekonomicheskie pokazateli. Sbornik. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki RF. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (data obrashhenija: 15.09.2017 g.).
33. *Tumanjanc K.A., Sinicyna E.D.* Jeffekt snizhenija nalogovoj stavki: sluchaj malogo biznesa v Rossii. XVIII Aprel'skaja mezhdunarodnaja nauchnaja konferencija po problemam razvitija jekonomiki i obshhestva. 11–14 aprelja 2017, g. Moskva. URL: <https://conf.hse.ru/2017/> (data obrashhenija: 05.09.2017 g.).

ФАКТЫ, ОЦЕНКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 311.313

80 ЛЕТ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: ДОСТИГНУТОЕ СОСТОЯНИЕ

А.А. Кисельников, О.В. Конотопцева

Территориальный орган Федеральной службы
государственной статистики по Новосибирской области
E-mail: oblstat@novosibstat.ru

Официально годом образования Новосибирской области принято считать 1937 г., когда Сибирский край был разделен на Новосибирскую область и Алтайский край. Если же руководствоваться другими критериями, то дата «рождения» области должна быть иной, так как в 40-е годы XX в. из состава Новосибирской области были выделены несколько городов и районов, которые в 1943 г. образовали Кемеровскую область, а в 1944 г. – Томскую. В этот же период в состав области из Алтайского края были переведены 4 административных района. К моменту распада СССР Новосибирская область являлась одним из самых мощных регионов на востоке страны. В настоящее время структура экономики области близка к средней по России. Для нее характерна следующая структурная аномалия: транзакционный сектор (торговля, операции с финансами, ценными бумагами, недвижимостью) почти в 2 раза превышает реальный сектор экономики. По всем наиболее значимым показателям позиции Сибирского федерального округа хуже среднероссийских параметров. Обусловлено это тем, что почти все преимущества данного макрорегиона нивелированы, а недостатки (холодные климатические условия, расстояния, неразвитость инфраструктуры и пр.) остались. Новосибирская область выбивается из этого тренда, прежде всего, по двум показателям: положительному салдо миграции и аномально высоким темпам и объемами строительства жилья.

Ключевые слова: Новосибирская область, экономический потенциал, агропромышленный комплекс, транспортно-логистический комплекс, научно-образовательный комплекс, транзакционный сектор.

80 YEARS OF NOVOSIBIRSK REGION: ACHIEVED POSITION

A.A. Kiselnikov, O.V. Konotoptseva

Territorial Authority Federal State Statistics Service
for the Novosibirsk Region
E-mail: oblstat@novosibstat.ru

Officially the year of Novosibirsk region founding considered 1937, when Siberian district was separated into Novosibirsk Region and Altai Territory. If we will be guided by another criterion, birthday of our region must be different, because from Novosibirsk Region a number of cities and districts were separated, of which in 1943 Kemerovo Region and

in 1944 Tomsk Region were founded. At the same time four administrative districts were transferred from Altai Territory to our region. At the moment of the Soviet Union's collapse, Novosibirsk Region was one of the most powerful regions on the east of the country. Today economic structure of region is about the Russian average. It is characterized by that sort of structural anomaly: the transaction sector (trade, financial services, dealing with securities, real estate activities) is almost twice the real sector of economy. The Siberian Federal District's position is worse than the Russian average by all of the most relevant indicators. This is due to the fact that almost all the advantages of our macroregion were negated and disadvantages (cold, distance, poor infrastructure, etc.) stayed. Novosibirsk region stands out with two indicators: positive migration balance and anomalously high growth rates and volume of housing construction.

Keywords: Novosibirsk region, economic potential, agroindustrial complex, transport and logistics complex, science and education complex, transaction sector.

Официальной датой образования Новосибирской области принято считать 28 сентября 1937 г. Ее «родил» бюрократический документ (Постановление ЦИК СССР от 28.09.1937 г.), постановивший разделить существовавший на тот момент Сибирский край на Новосибирскую область с центром в г. Новосибирске и Алтайский край с центром в г. Барнауле. Так что у нас с Алтайским краем один день рождения. Пользуясь медицинской аналогией, можно сказать, что мы – одноклеточные близнецы.

Дату рождения мы празднуем «по названию» – обретенному имени. До этой даты территория нынешней Новосибирской области входила в состав Томской губернии (до 1921 г.), с 1921 по 1925 г. – в состав Новониколаевской губернии, с 1925 по 1930 г. – в состав Сибирского края и с 1930 по 1937 г. – Западно-Сибирского края.

В момент образования территория области составляла 595 тыс. кв. км, а население – 4,1 млн человек. То есть и территория, и численность населения были больше, чем сейчас – через 80 лет. В этом вопросе область кардинально отличается от своего областного центра. Город Новосибирск тоже не обделен вниманием различных бюрократических инстанций. За свою не такую уж большую историю (114 лет) он 22 раза подвергался различным административно-территориальным новациям (переименование, переподчинение, изменение статуса в системе управления). Но все они блекнут перед настоящим актом рождения – строительством железнодорожного моста через Обь. Это был «железобетонный аргумент», благодаря которому наш город, родившись «с нуля» (как и полагается, а не понарошку, путем переименования одного в другое), уже в 1962 г. достиг численности в миллион жителей (менее чем за 70 лет), тем самым установил мировой рекорд скорости в этом вопросе, включенный в Книгу рекордов Гиннеса и не побитый до сих пор.

Если же руководствоваться критерием занимаемой территории и конфигурации внешних границ, то дата «рождения» Новосибирской области должна быть иной, а именно 13 августа 1944 г. По Указу Президиума Верховного Совета СССР от 26 января 1943 г. из состава Новосибирской области сначала выделили 9 городов и 23 района, которые образовали Кемеровскую область. А затем указом Президиума Верховного Совета СССР от 13 августа 1944 г. из состава Новосибирской области выделили 2 города и 20 районов, которые образовали Томскую область. Этим же указом в со-

став Новосибирской области из Алтайского края были переведены четыре административных района (Андреевский, Веселовский, Карасукский, Краснозерский). После этого преобразования территория и границы нашей области были приведены в состояние, которое она имеет в настоящее время. Никто нам не мешает праздновать и эту дату – «День обретения территории в современных границах», ведь чего мы только не празднуем – и флага, и гимна, и независимости, и народного единства..., очень много. Не страна, а сплошной праздник. Было бы одним праздником больше, кому от этого плохо. Этот праздник мы могли бы отмечать как «тройняшки» одновременно с Томской областью и Алтайским краем, причем с Томской областью как «близнецы», а с Алтайским краем просто как «двойняшки».

Новосибирская область пережила вместе со страной все перипетии развития, где в изобилии хватает и радостных, и драматических, и трагических страниц. Здесь и переселенческая кампания П. Столыпина, и Гражданская война, и НЭП, и коллективизация, и индустриализация, и мобилизационный период, и эвакуационная кампания 1941 г., и период Великой Отечественной войны, и послевоенные пятилетки. Потом новая «чума» – «перестройка» и распад Советского Союза и обретение той реальности, в которой мы в настоящее время живем – в прежних границах 1944 г. К счастью, развал Союза территориально коснулся Новосибирской области лишь по внешним границам южных районов, соседствующих с Казахстаном, и не сделал жителей области гражданами (или негражданами) сопредельных с Россией «новообразований» – суверенных государств.

К концу XX в. и, к сожалению, к завершению яркой, но непродолжительной истории Советского Союза Новосибирская область подошла как один из самых мощных регионов на востоке страны. По численности населения она вдвое превосходила такое (теперь) государство, как Эстония, а по экономическому потенциалу, – многократно. Основу ее экономики составляли пять групп отраслей. Первая – агропромышленный комплекс, базировавшийся на огромных сельскохозяйственных ресурсах, освоенных и обустроенных героическим трудом предыдущих поколений – около 8 млн га сельскохозяйственных угодий, в том числе 4 млн га пашни, что примерно соответствует величине сельхозугодий Белоруссии. Вторая группа – предприятия военно-промышленного комплекса, по концентрации которого область занимала третье место в СССР, причем это был самый разветвленный кластер ВПК в стране. Из комплекса отраслей советского ВПК (так называемой «девятки») в Новосибирской области на серьезном уровне были представлены восемь министерств: космос, ядерная промышленность, авиастроение, электронная промышленность и др. Как правило, это были производства, относящиеся к высокому – четвертому технологическому укладу. Третью группу составляло гражданское машиностроение. На Новосибирскую область приходилось до 40 % гражданского машиностроения Западной Сибири – ткацкие станки и электродвигатели, турбины и сельскохозяйственные машины, станки и инструменты, различные направления приборостроения и многое другое.

Четвертый комплекс – транспортно-логистический. Его основу составляли: одна из крупнейших и самых прогрессивных железных дорог в стране (Западно-Сибирская ж.д.), аэропорт «Толмачево» (пятый в стране),

Западно-Сибирское речное пароходство, а также разветвленная сеть автомобильных дорог, трубопроводов и линий электропередач. В регионе находились крупные складские мощности как общего назначения (Госнаба СССР), так и ведомственные (Минобороны, Минсредмаша, Госрезерва и др.), что делало Новосибирск крупнейшим транспортно-распределительным центром на востоке страны.

Наконец, пятый и самый многообещающий (как тогда казалось) – научно-образовательный комплекс. Три знаменитых на весь мир академгородка плюс четвертый «закрытый» (НПО «Вектор» в пос. Кольцово) создавали славу Новосибирску и основания для гордости. Около сотни прикладных НИИ, опытно-конструкторских бюро и проектных институтов подкрепляли этот гигантский потенциал «поясом внедрения». Третьей важнейшей составляющей научно-проектного цикла была многоуровневая система образования (подготовки кадров различной квалификации). Как вузовский центр Новосибирск готовил специалистов по большинству требуемых специальностей и занимал 5–6-е место в стране и 3–4-е в РСФСР.

Конечно, было много еще чего создано в советский период (в дополнение к перечисленному): энергетика, пищевая, легкая промышленность, черная (завод им. Кузьмина), цветная металлургия (Новосибирский оловянный завод, Электродный завод в Линево, аффинажный завод – все они были крупнейшими в СССР), предприятия химической промышленности, строительных материалов. Хорошо развитой была отрасль «Строительство». В качестве примера можно привести принадлежащую Минсредмашу (атомная промышленность) строительную организацию «Сибкадемстрой». Это вторая по численности работающих строительная организация в СССР (после Братскгэстроя) помимо режимных объектов «закрытых» городов выстроила знаменитые новосибирские академгородки, большую часть объектов курорта «Белокуриха», саркофаг над взорвавшимся реактором в Чернобыле.

Как все разрушалось и «дербанилось» в 1990–2000-е гг., в день юбилея вспоминать не хочется. Отметим лишь, что первое десятилетие после распада СССР область пережила более тяжело, чем некоторые ее соседи с сырьевой экономикой с высоким удельным весом природной ренты в стоимости выпускаемой продукции. Поскольку «московские» и «питерские» (а у них уже ТНК) прибирали к рукам эти сектора экономики постепенно, некоторые «субъекты Федерации» в 90-е гг. буквально захлебывались от нефтедолларов и чудили как могли. Ханты-Мансийский АО (это нефть) долгие годы имел второй по размеру бюджет после Москвы, Ямало-Ненецкий АО (это газ) прочно обосновался на 4–5-й позиции по размеру бюджета, да и Тюмень не страдала. Другие регионы подкармливались с электрической ренты (непосредственно с киловатт-часа или опосредованно – через алюминий) – Хакасия, Красноярский край, Иркутская область. Республика Саха прочно села на алмазную ренту. Большинство национальных республик добились дополнительного бюджетного финансирования, используя в качестве «ренты» – национальный вопрос (угрозы вспышки национализма).

Новосибирская область всех этих «бонусов» была лишена. Оборонную продукцию единственный заказчик (Министерство обороны РФ) перестал заказывать и покупать. Многономенклатурное машиностроительное про-

изводство из-за разрыва кооперационных связей остановилось мгновенно, наука тоже оказалась никому не нужна. Поэтому спад оказался более глубоким.

Но в 2000-е гг. по мере роста валютных поступлений, доходов населения и бюджетных расходов Новосибирск быстрее своих соседей адаптировался к произошедшей глобальной трансформации. Сказались и географический фактор, и эффект масштаба агломерации, и более высокая квалификация кадров, обусловленная наличием крупного научного и образовательного потенциала. В кратчайшие сроки был осуществлен кардинальный трансформационный переход к так называемой рыночной экономике и капитализму – «родили его обратно». Все это сделала Новосибирская область, разумеется, не самостоятельно, а в рамках общероссийского тренда. Термина «капитализм» правящий режим старается избегать (как имени Сталина во время военных парадов на Красной площади в Москве) в силу того, что он себя сильно дискредитировал (кризисы, две мировые войны и множество региональных, ядерная бомбардировка Хиросимы и другие мерзости), предпочитают использовать бессодержательные с научной точки зрения словосочетания: «современная экономика», «рыночная экономика» и др. По существу же произошла варварская реставрация капитализма, где доминирует частная собственность, но только в ухудшенном варианте. Классический капитализм предполагает увеличение капитала (это его цель), а в российской модели большая часть полученной стоимости «стерилизуется» и вывозится за границу или проедается на непроизводительное, а часто паразитическое потребление. Большая часть отраслей и территориальных подсистем (сел, деревень, малых, средних городов) обескровливается и угасает. А контроль над остальной частью, представляющей интерес для «мирового рынка» («экономика трубы») переходит под внешнее управление. Это касается не только сырьевых компаний, но и торговых сетей (почти все они зарегистрированы в офшорах) и банковской системы.

В 2000-е гг. благодаря притоку нефтедолларов в этот диагноз не хотелось верить. На целые две пятилетки возникла вредная иллюзия, что можно почти ничего конкурентоспособного не производить, но довольно много потреблять. Структура экономики Новосибирской области близка к средней по России. Для нее характерна такая структурная аномалия: транзакционный сектор (деятельность, связанная с переходом права собственности – торговля, операции с финансами, ценными бумагами, недвижимостью...) почти вдвое превышает реальный сектор экономики (сельское хозяйство, промышленность, транспорт, строительство, связь...). Или вид деятельности «операции с недвижимостью» дает вклад в ВРП в 4 раза больше, чем сельское хозяйство – отрасль, которая кормит страну, сохраняет село и всю корневую основу государства. Отчего происходит такой абсурд? Оттого, что с помощью законодательства в Россию внедрены такие нормы и правила. Частный пример: нотариальная доверенность на управление квартирой стоит примерно 2700 руб., из которых только 500 руб. идет государству (в виде госпошлины), а остальное – конторе. На изготовление этой бумаги (один лист формата А4) помощник нотариуса вместе с нотариусом тратят не более получаса и очень мало умственных и физических усилий – процедура стандартная. За эти деньги возле дачных участков можно купить

машину аккуратно нарубленных дров (газель) с доставкой и разгрузкой. Чтобы выполнить эту работу, нужно купить у лесничего билет на право вырубki, выехать за 200 км в Тогучинский район (ближе уже не выписывают – все вырублено), напилить чурки и порубить на поленья, загрузить в машину, вернуться в Новосибирск, ждать пока купят, довезти до дачи и разгрузить. За вычетом всех затрат (машина, бензин, оплата билета, непредвиденные расходы) вряд ли у этого предпринимателя останется «прибыли» больше, чем 500 руб., только на еду. И это за два дня (как минимум) тяжелого труда и полученного морального вреда от общения с разнообразными контролерами в обществе, лесу и на дорогах. Из этого примера видно, как складывается (во многом) наш «дутый» ВВП и ВРП и как уничтожается с помощью специально сконструированных правил (институционально) наша страна.

Доля внутренней торговли в структуре ВВП РФ оценивается экспертами около 29 % – это несоразмерно много. Для сравнения: в США, где доходы домохозяйств, следовательно, и покупательная способность населения (в среднем) в 6,5 раз выше, не превышает 16 %. В Китае этот показатель 9 %. Такая рыночная экономика похожа на «бумажного тигра», как говорят китайцы, или на домик Наф-Нафа из сказки про волка и поросят – стоит до первого серьезного ветра.

В знаменитой книге Николаса Талеба «Черный лебедь» есть метафора, которая называется «Индюшка и День благодарения». Индюшку откармливают по специальной технологии 90 дней. Каждый день добрый человек чистит ей клетку, наливает воды и подсыпает зерна в кормушку. Индюшка думает, что так будет вечно. Но вот наступает День благодарения и для индюшки происходит нечто неожиданное (в США это главный праздник года – четвертый четверг ноября. В этот день американцы благодарят Господа за то, что когда-то он спас их нацию от гибели и снизошел на землю в виде дождя после двух лет засухи. За семейным столом поедают почему-то исключительно индейку, запеченную в духовке).

В России «день благодарения» пришелся на 2013 г. Высшая точка под названием «Пик Потребления» была достигнута и начался печальный спуск на землю. Кстати, «Пик коммунизма» – высочайшую горную вершину СССР таджикские товарищи переименовали во что-то им более родное и близкое. В этом году все без исключения субъекты Федерации Сибирского федерального округа (включая такого стабильного бюджетного донора, как Красноярский край) получили серьезный дефицит своих консолидированных бюджетов. Все регионы залезли в долги к коммерческим банкам, чему в немалой степени способствовало служебное усердие по исполнению так называемых «майских указов». В этом же году вступило в действие законодательство о «консолидированных группах налогоплательщиков», которое позволило вертикально-интегрированным компаниям еще более легко и непринужденно выводить финансовые ресурсы из регионов в неизвестном направлении. Наконец, реформа Академии наук, которая сильно затронула Новосибирскую область, тоже стартовала в 2013 г. То есть стагнация, депрессия и спад начались в нашей стране до Крыма–Донбасса–Сирии–санкций.

В Новосибирской области существовала хорошая традиция отмечать юбилейные даты фундаментальными изданиями – юбилейными стати-

стическими сборниками, энциклопедиями и монографиями историко-экономического и другого характера. Этому способствовало наличие в регионе крупных научных школ (историков, экономистов, политологов, социологов), способных выполнить такие работы на высоком уровне. А также поддержка (финансовая, организационная) этих инициатив со стороны руководителей региона: В.П. Мухи, В.А. Толоконского, В.А. Юрченко, В.Ф. Городецкого. В последний раз такая работа была выполнена пять лет назад к 75-летию юбилею области. К настоящему юбилею по неизвестным автору причинам подобная работа не выполнялась. Поэтому динамические ряды показателей, хронология и аналитические материалы, посвященные развитию области, заканчиваются 2011-м годом.

Ниже приведен список этих изданий. Они позволят любому заинтересованному человеку (практическому работнику, ученому, педагогу, журналисту, студенту и др.) проследить эволюцию развития Новосибирска и Новосибирской области по огромному спектру вопросов, не пускаясь самостоятельно в «археологические изыскания» в период от «царя Гороха». Все это уже сделано квалифицированными специалистами, систематизировано и издано в хорошем полиграфическом исполнении. Во всех районных и городских администрациях, а также в библиотеках все эти издания есть, за исключением первого источника (он с грифом ДСП).

Что касается последнего пятилетнего отрезка, который можно охарактеризовать подзаголовком: «Едем с ярмарки» или «Назад, в эпоху выживания», то об основных наблюдаемых тенденциях можно судить по данным официальной статистики. Часть из них (данные Новосибирскстата) приведены в качестве иллюстраций к данной статье [1–8].

По всем наиболее значимым показателям позиции Сибирского федерального округа (и в целом, и в разрезе субъектов Федерации) хуже среднероссийских параметров, чего не было в советский период. Обусловлено это тем, что в рамках проводимой в стране социально-экономической политики почти все преимущества нашего макрорегиона (за исключением районного коэффициента к заработной плате) нивелированы, а недостатки (холод, расстояния, неразвитость инфраструктуры и пр.) остались. Поэтому рост цен на бензин, ГСМ, тепло, электроэнергию гораздо сильнее бьет по Сибири и Дальнему Востоку, чем по более компактным и теплым регионам Юга, Центра России и даже Урала. Здесь деструктивные процессы ускоряются пропорционально холодам и расстояниям, а в сельском хозяйстве – обратно пропорционально плодородию почв (оно у нас ниже в 2–3 раза, чем на Кубани, например).

Новосибирская область выбивается из этого тренда прежде всего по двум показателям – положительному сальдо миграции (в основном за счет приезжих из других регионов СФО и стран ближнего зарубежья) и аномально высокими (по сравнению с соседями) темпами и объемами строительства жилья. По численности населения мы обошли Кемеровскую область (впервые с момента ее возникновения) и, если эта тенденция продолжится, лет через пять можем выйти на первое место во всем Зауралье, оттеснив на второе место Красноярский край. Бум жилищного строительства связан со многими факторами, в том числе с причинами психологического характера.

Литература

1. Актуальная статистика Сибири. Информационно-статистический журнал. 2017. № 3.
2. Новосибирской области 70 лет: Юбилейный статистический сборник / ред. совет: В.А. Юрченко (председатель), А.А. Кисельников (заместитель), Н.В. Бабушкина, Н.К. Герасимова. Новосибирск: Западно-Сибирское книжное изд-во, 2007. 448 с.
3. Новосибирская область: 75 лет. Люди – события – факты. Новосибирск: ИД «Историческое наследие Сибири», 2012. 640 с.
4. Население Новосибирской области. Т. 1 / под ред. д-ра экон. наук А.А. Кисельникова. Новосибирск: Изд-во СО РАН, Новосибирскстат, Администрация Новосибирской области, 2005.
5. Население Новосибирской области. Т. 2 / под ред. д-ра экон. наук А.А. Кисельникова. Новосибирск: Изд-во СО РАН, Новосибирскстат, Администрация Новосибирской области, 2007.
6. Население города Новосибирска / под ред. д-ра экон. наук А.А. Кисельникова. Новосибирск: Новосибирскстат, Мэрия г. Новосибирска, 2007. 416 с.
7. Оценка потенциала и анализ проблем развития Новосибирской области: научный доклад (в 5 т.) / ИЭиОПП СО РАН, Новосибирский облисполком; при поддержке Главы Администрации и Совета депутатов области В.П. Мухи; науч. рук., к.э.н. А.А. Кисельников, координатор, к.э.н. Ю.Г. Ананьин; ДСП. Новосибирск, 1993. 890 с.
8. Энциклопедия «Новосибирск». Новосибирск: Новосибирское книжное изд-во, 2003. 1072 с.

Bibliography

1. Aktual'naja statistika Sibiri. Informacionno-statisticheskij zhurnal. 2017. № 3.
2. Novosibirskoj oblasti 70 let: Jubilejnyj statisticheskij sbornik / red. совет: V.A. Jurchenko (predsedatel'), A.A. Kisel'nikov (zamestitel'), N.V. Babushkina, N.K. Gerasimova. Novosibirsk: Zapadno-Sibirskoe knizhnoe izd-vo, 2007. 448 p.
3. Novosibirskaja oblast': 75 let. Ljudi – sobytija – fakty. Novosibirsk: ID «Istoricheskoe nasledie Sibiri», 2012. 640 p.
4. Naselenie Novosibirskoj oblasti. T. 1 / pod red. d-ra jekon. nauk A.A. Kisel'nikova. Novosibirsk: Izd-vo SO RAN, Novosibirskstat, Administracija Novosibirskoj oblasti, 2005.
5. Naselenie Novosibirskoj oblasti. T. 2 / pod red. d-ra jekon. nauk A.A. Kisel'nikova. Novosibirsk: Izd-vo SO RAN, Novosibirskstat, Administracija Novosibirskoj oblasti, 2007.
6. Naselenie goroda Novosibirska / pod red. d-ra jekon. nauk A.A. Kisel'nikova. Novosibirsk: Novosibirskstat, Mjerija g. Novosibirska, 2007. 416 p.
7. Ocenka potenciala i analiz problem razvitija Novosibirskoj oblasti: nauchnyj doklad (v 5 t.) / IJeIOPP SO RAN, Novosibirskij oblispolkom; pri podderzhke Glavy Administracii i Soveta deputatov oblasti V.P. Muhi; nauch. ruk., k.je.n. A.A. Kisel'nikov, koordinator, k.je.n. Ju.G. Anan'in; DSP. Novosibirsk, 1993. 890 p.
8. Jenciklopedija «Novosibirsk». Novosibirsk: Novosibirskoe knizhnoe izd-vo, 2003. 1072 p.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Динамика основных социально-экономических показателей (в % к предыдущему году; стоимостные показатели – в сопоставимых ценах)

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Численность населения	100,8	100,8	100,8	100,6	100,6	100,6
Среднегодовая численность занятых в экономике ¹	101,4	103,3	100,3	101,0	98,5	98,2
Среднесписочная численность работников организаций	102,4	102,3	100,1	102,3	97,6	97,3
Численность безработных	90,3	81,7	104,2	87,4	134,4	108,9
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения (на конец года)	85,1	81,0	86,5	94,8	127,1	83,8
Реальные располагаемые денежные доходы населения	104,3	107,8	102,6	95,6	92,9	97,8 ²
Среднемесячная реальная начисленная заработная плата	103,7	109,4	103,8	99,8	90,4	101,2
Реальный размер назначенных месячных пенсий (на конец года)	104,1	105,1	103,7	98,5	102,5	98,1
Валовой региональный продукт	108,4	101,5	105,0	102,5	98,0	...
Основные фонды в экономике	103,3	103,5	103,1	105,9	106,6	103,0 ²
Промышленное производство ³	105,0	109,0	101,4	100,3	101,0	101,3
Продукция сельского хозяйства	106,7	82,7	112,4	96,5	104,6	101,0
продукция растениеводства	111,3	63,1	140,9	87,8	112,6	100,8
продукция животноводства	103,5	98,3	95,0	103,8	99,4	101,3
Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство»	101,4	105,4	100,2	94,4	80,7	73,9 ²
Ввод в действие жилых домов	109,1	104,4	109,7	133,6	112,4	85,6
Грузооборот транспорта	104,6	101,8	100,7	105,4	99,9	101,1
Пассажиروоборот транспорта общего пользования	104,8	117,9	98,8	108,4	102,8	113,0
Оборот розничной торговли	110,8	103,3	103,5	100,0	83,6	95,3
Оборот общественного питания	101,1	115,5	105,8	104,4	91,6	106,4
Оборот оптовой торговли	107,4	112,2	112,2	105,7	97,9	95,7
Платные услуги населению	110,0	111,0	107,7	100,3	93,6	102,6
Инвестиции в основной капитал	112,5	105,3	108,1	102,0	75,9	81,1
Индекс потребительских цен	107,5	104,7	105,8	106,8	114,1	106,2

¹ По данным баланса затрат труда.

² Предварительные данные.

³ Агрегированный индекс производства по видам экономической деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

**Среднегодовые темпы прироста
основных социально-экономических показателей¹
(в %)**

	В среднем за год			
	2001–2005	2006–2010	2011–2015	2011–2016
Численность населения	–0,5	0,1	0,7	0,7
Среднегодовая численность занятых в экономике ²	1,6	1,0	0,9	0,4
Среднесписочная численность работников организаций	–0,5	–0,2	0,9	0,3
Численность безработных	–10,3	0,3	–2,0	–0,3
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения	14,0	2,6	–6,4	–8,1
Реальные располагаемые денежные доходы населения	14,7	8,9	0,5	+0,0
Среднемесячная реальная начисленная заработная плата (с учетом индекса потребительских цен)	15,5	9,8	1,2	1,2
Реальный размер назначенных месячных пенсий	10,6	13,1	2,8	2,0
Валовой региональный продукт	9,1	3,7	3,0	...
Основные фонды в экономике	–1,1	3,7	4,5	4,2
Промышленное производство ³	8,0	3,9	3,3	3,0
Продукция сельского хозяйства	–2,3	1,5	+0,0	0,2
продукция растениеводства	–5,5	0,0	–0,4	–0,2
продукция животноводства	0,7	2,5	–0,1	0,2
Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство»	6,1	14,8	–4,0	–8,1
Ввод в действие жилых домов	6,9	14,4	13,4	8,2
Грузооборот транспорта	7,9	–1,6	2,5	2,2
Пассажирооборот транспорта общего пользования	10,7	–3,2	6,3	7,4
Оборот розничной торговли	17,2	9,0	–0,1	–1,0
Оборот общественного питания	7,8	9,2	3,4	3,9
Оборот оптовой торговли	9,5	7,5	6,9	5,0
Платные услуги населению	–1,4	3,0	4,3	4,0
Инвестиции в основной капитал	14,6	14,5	–0,2	–3,6
Индекс потребительских цен на товары и услуги	14,2	9,5	7,7	7,5

¹ Знак «–» означает темп снижения показателя.

² По данным баланса затрат труда.

³ Агрегированный индекс производства по видам экономической деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

**Численность населения
(на начало года)**

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Все население, тыс. человек	2686,9	2709,5	2731,2	2746,8	2762,2	2779,6
В том числе:						
городское	2084,2	2110,0	2135,9	2156,8	2174,9	2193,8
сельское	602,7	599,5	595,3	590,0	587,3	585,8
Удельный вес в общей численности постоянного населения, %:						
городское	77,6	77,9	78,2	78,5	78,7	78,9
сельское	22,4	22,1	21,8	21,5	21,3	21,1

**Динамика численности населения по Новосибирской области в сравнении
с данными по Российской Федерации и Сибирскому федеральному округу
(в % к предыдущему году)**

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Российская Федерация	100,1	100,2	100,2	100,2 ¹	100,2	100,2
Сибирский федеральный округ	100,0	100,1	100,1	100,1	100,1	100,0
Новосибирская область	100,8	100,8	100,8	100,6	100,6	100,6

¹ Без учета Крымского федерального округа.

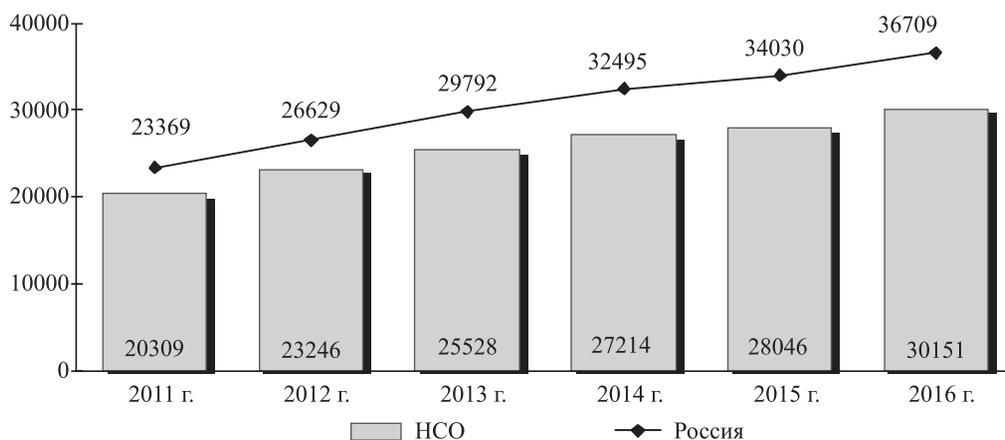
**Миграция¹
(человек)**

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Миграция всего						
число прибывших	80645	93163	95334	81337	85339	83934
число выбывших	58844	71478	75343	67722	72974	68650
миграционный прирост, убыль (-)	21801	21685	19991	13615	12365	15284
В том числе миграция в пределах России						
число прибывших	66834	79815	82295	67203	67652	61574
число выбывших	58076	67865	71126	61373	63947	58956
миграционный прирост, убыль (-)	8758	11950	11169	5830	3705	2618
Из нее внутрирегиональная						
число прибывших	36873	42587	43238	33473	33402	28611
число выбывших	36873	42587	43238	33473	33402	28611
миграционный прирост, убыль (-)	-	-	-	-	-	-
Межрегиональная						
число прибывших	29961	37228	39057	33730	34250	32963
число выбывших	21203	25278	27888	27900	30545	30345
миграционный прирост, убыль (-)	8758	11950	11169	5830	3705	2618
Международная миграция						
число прибывших	13811	13348	13039	14134	17687	22360
число выбывших	768	3613	4217	6349	9027	9694
миграционный прирост, убыль (-)	13043	9735	8822	7785	8660	12666
Из нее:						
со странами СНГ и Балтии²						
число прибывших	10219	11262	11222	12405	17096	20483
число выбывших	467	2111	2337	4440	7274	9048
миграционный прирост, убыль (-)	9752	9151	8885	7965	9822	11435
с другими зарубежными странами						
число прибывших	3592	2086	1817	1729	591	1877
число выбывших	301	1502	1880	1909	1753	646
миграционный прирост, убыль (-)	3291	584	-63	-180	-1162	1231
Внешняя для области миграция						
число прибывших	43772	50576	52096	47864	51937	55323
число выбывших	21971	28891	32105	34249	39572	40039
миграционный прирост, убыль (-)	21801	21685	19991	13615	12365	15284

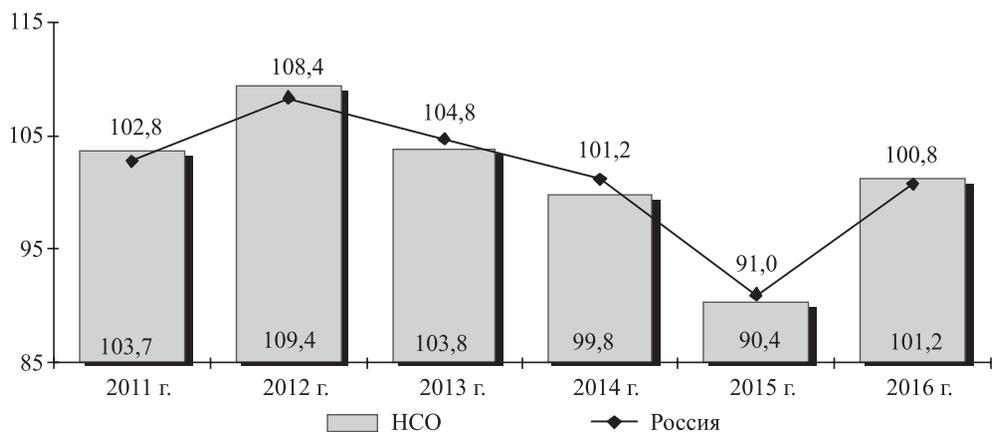
¹ В соответствии с международными рекомендациями, с 2011 г. в статистический учет долгосрочной миграции включены также лица, зарегистрированные по месту пребывания на срок 9 месяцев и более.

² С 2011 г. Грузия и Балтия учитываются в составе стран дальнего зарубежья.

**Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата
работников организаций по Новосибирской области
в сравнении с данными по Российской Федерации (руб.)**



**Среднемесячная реальная начисленная заработная плата
по Новосибирской области в сравнении с данными
по Российской Федерации (в % к предыдущему году)**



Социальные индикаторы уровня жизни населения¹

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г. ²
Денежные доходы населения, млн руб.	585998,4	671121,1	737665,8	759584,8	799117,3	846655,1
в % к предыдущему году	112,6	114,0	109,9	103,0	105,2	105,9
Среднедушевые денежные доходы населения, руб. в месяц	18244,1	20727,7	22597,4	23110,2	24175,9	25462,7
Среднедушевые денежные расходы населения, руб. в месяц	19196,0	21556,9	23585,5	25416,6	27057,0	27274,8
Реальные располагаемые денежные доходы, в % к предыдущему году	104,3	107,8 2)	102,6	95,6	92,9	97,8
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	20308,5	23245,8	25527,9	27213,5	28045,5	30150,6
в % к предыдущему году	111,4	114,5	109,8	106,6	103,1	107,5
в % к предыдущему году с учетом роста потребительских цен	103,7	109,4	103,8	99,8	90,4	101,2
Средний размер назначенных месячных пенсий (на конец года), руб.	8138,7	8997,8	9838,0	10676,7	11859,2	12198,6
Реальный размер назначенных месячных пенсий, в % к предыдущему году	104,1	105,1	103,7	98,5	102,5	98,1

¹ Здесь и далее в таблицах использованы данные Новосибирскстата: статистический сборник «Новосибирская область в цифрах. 2016». Новосибирск, 2017.

² Данные предварительные.

**Структура валового регионального продукта по видам экономической деятельности
(в текущих ценах, в % к итогу)**

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Валовой региональный продукт (валовая добавленная стоимость в основных ценах)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,5	4,4	5,2	5,0	5,7
Рыболовство, рыбоводство	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Добыча полезных ископаемых	2,6	2,3	2,0	1,7	1,8
Обрабатывающие производства	14,3	13,2	12,9	12,4	13,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,8	3,2	3,2	3,2	2,9
Строительство	5,6	6,5	5,6	5,6	4,7
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	18,5	16,3	16,9	17,9	18,5
Гостиницы и рестораны	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Транспорт и связь	12,6	18,5	16,2	15,8	15,0
Финансовая деятельность	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	17,8	17,0	19,4	20,5	21,5
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	6,1	6,5	6,3	6,0	5,5
Образование	4,3	4,5	4,7	4,6	4,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	5,1	5,0	5,0	4,8	4,7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,4	1,3	1,3	1,3	1,2

**Валовой сбор и урожайность сельскохозяйственных культур
в хозяйствах всех категорий**

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Валовой сбор, тыс. т						
Зерновые и зернобобовые культуры	2503,3	1239,5	2292,6	1784,6	2196,5	2341,1
Льноволокно	6,2	6,6	6,5	5,2	3,4	0,0
Картофель	617,3	286,8	550,9	443,5	504,8	443,0
Овощи – всего	235,6	243,1	223,2	211,2	201,1	205,2
Флоды и ягоды	11,2	12,5	13,8	10,5	12,3	13,0
Урожайность, центнеров с гектара убранный площади						
Зерновые и зернобобовые культуры	15,2	9,6	15,5	12,1	14,5	15,1
Льноволокно	10,7	9,0	9,3	10,9	10,9	2,6
Картофель	163,5	75,6	154,3	123,9	143,1	128,0
Овощи открытого грунта	279,2	291,9	268,9	261,0	253,3	260,8

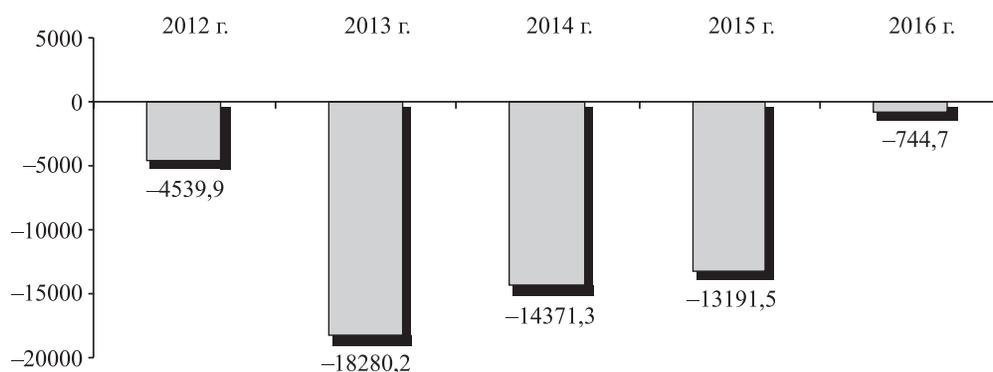
Ввод в действие жилых домов

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего построено, тыс. кв. м общей площади	1505,2	1571,0	1723,4	2302,0	2587,9	2216,2
Из них:						
в городах и поселках городского типа	1322,8	1371,4	1494,8	1816,9	2113,6	1814,4
в сельской местности	182,4	199,6	228,6	485,1	474,3	401,8
Индекс ввода в действие жилых домов, в % к предыдущему году	109,1	104,4	109,7	133,6	112,4	85,6

**Консолидированный территориальный бюджет Новосибирской области
(по данным Министерства финансов и налоговой политики
Новосибирской области, млн руб.)**

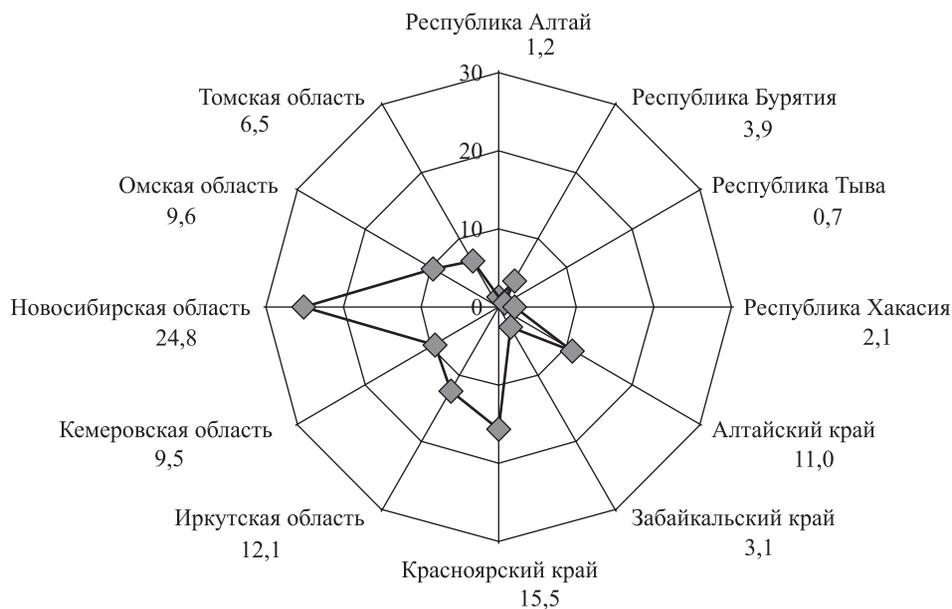
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Доходы, всего	112630,3	129045,2	130245,6	132193,6	131858,3	145946,3
Расходы, всего	114526,7	133585,1	148525,8	146565,0	145049,9	146691,0
Профицит, дефицит (-)	-1896,4	-4539,9	-18280,2	-14371,3	-13191,5	-744,7

**Профицит, дефицит (-) консолидированного территориального бюджета
(млн руб.)**

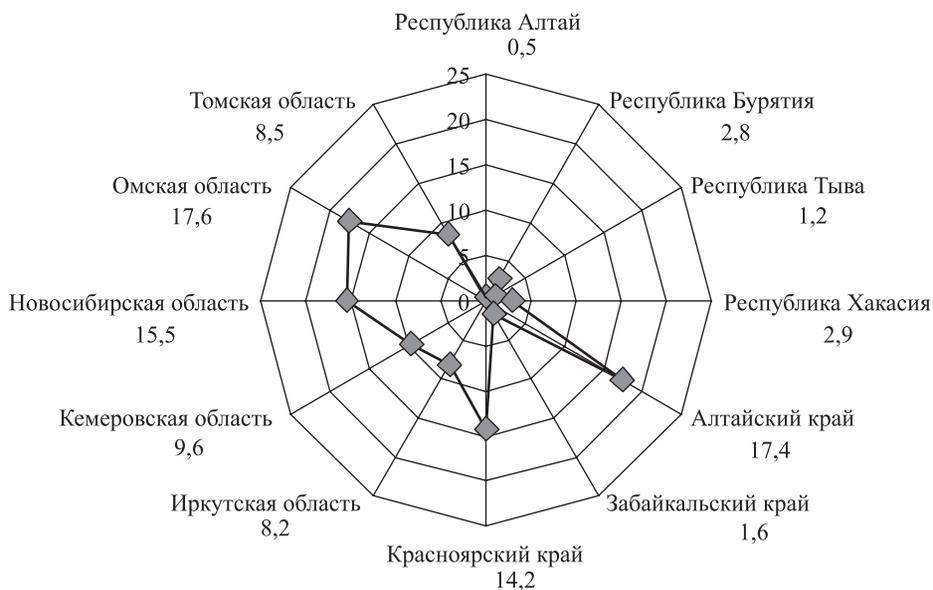


Место Новосибирской области в Сибирском федеральном округе¹

Удельный вес регионов в числе зарегистрированных организаций
Сибирского федерального округа (на 01.07.2017 г., в % к итогу)

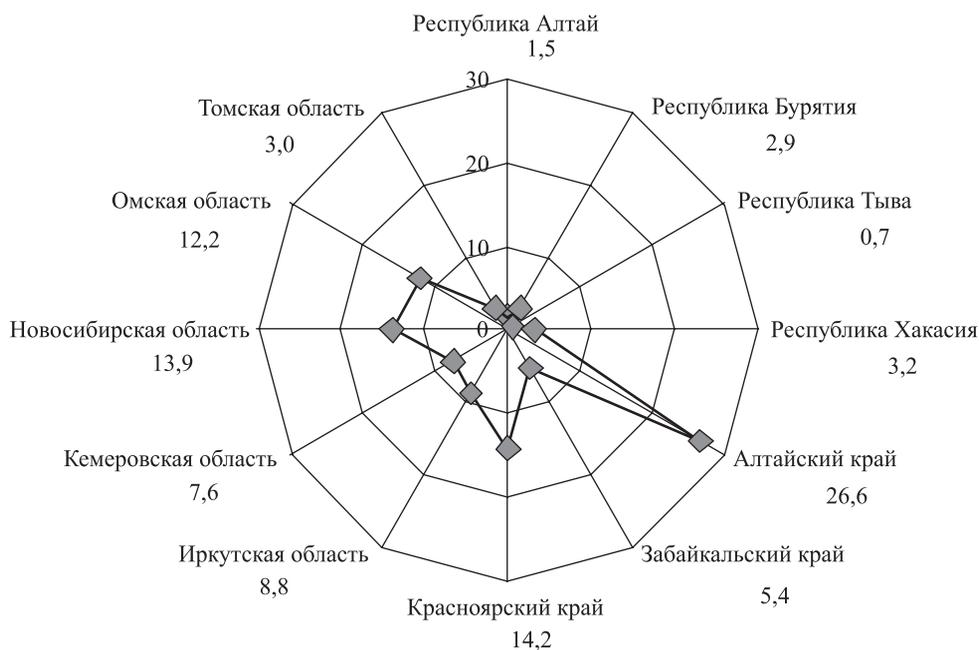


Удельный вес регионов в производстве мяса Сибирского федерального округа
за январь–июнь 2017 г. (в % к итогу)

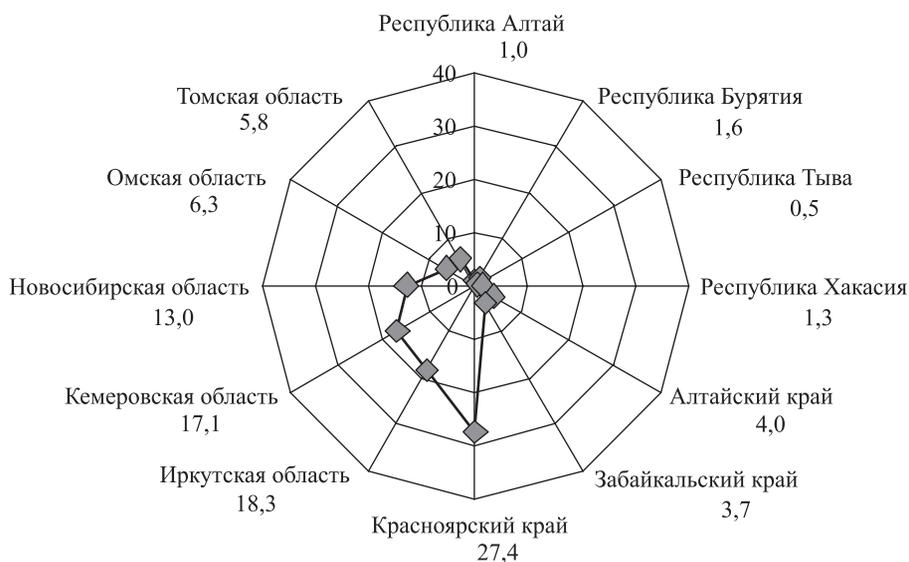


¹ Актуальная статистика Сибири. Информационно-статистический журнал. 2017. № 3.

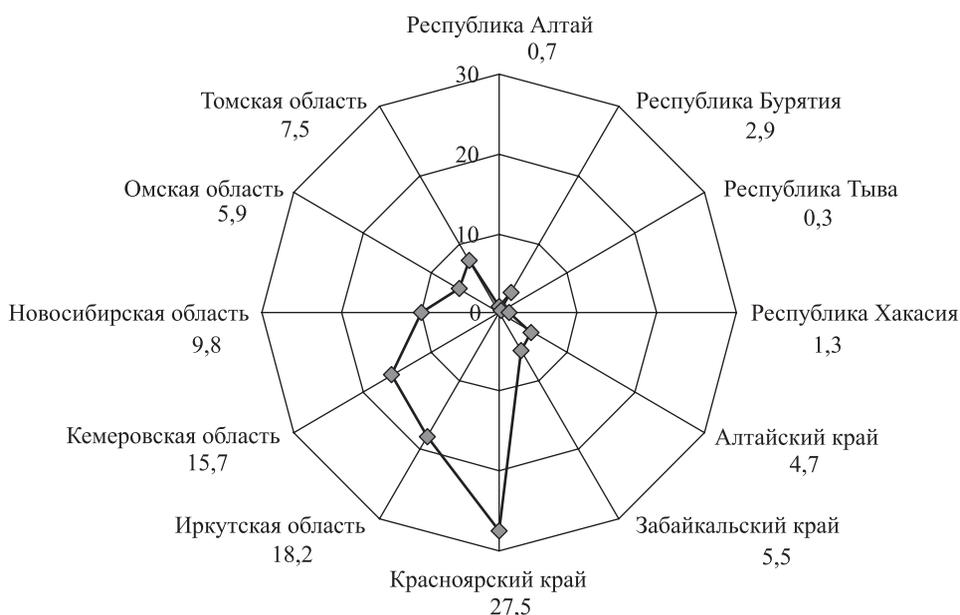
**Удельный вес регионов в производстве молока
Сибирского федерального округа за январь – июнь 2017 г.
(в % к итогу)**



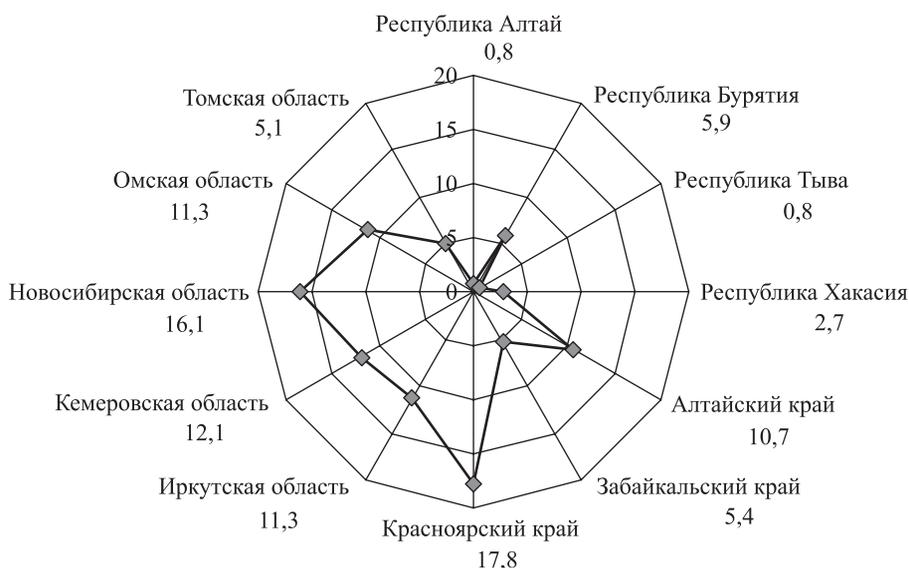
**Удельный вес регионов в объеме работ, выполненных
по виду деятельности «строительство», по Сибирскому федеральному округу
за январь – июнь 2017 г. (в % к итогу)**



**Удельный вес регионов в объеме инвестиций в основной капитал
Сибирского федерального округа за январь – июнь 2017 г.
(в % к итогу)**



**Удельный вес регионов в обороте розничной торговли
Сибирского федерального округа за январь – июнь 2017 г.
(в % к итогу)**



УДК 338.001.36

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В СССР И ГЕРМАНИИ
в 1930-е – начале 1940-х гг.****И.В. Попов**Московский государственный институт международных отношений
(университет)

E-mail: dipc@mgimo.ru

С.В. Голодов

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

E-mail: Golodov.SV@rea.ru

Участившиеся в последнее десятилетие попытки некоторых специалистов представить СССР и Германский нацистский рейх как однотипные тоталитарные режимы, как правило, основываются на определенных идеологических и экономических стереотипах. Тенденциозность и политическая ангажированность такого подхода становится очевидной при серьезном анализе исходного материала. В данной статье авторы оценивают правомерность использования определения «тоталитарный режим» применительно к СССР и Германии до Второй мировой войны. Дается сравнительный анализ процессов экономической модернизации, структурных изменений производственного комплекса двух стран. Признавая некоторые элементы формального сходства в их экономическом развитии, статья указывает на коренные различия как в идеологии, так и в целях экономических преобразований, предпринятых в указанный период авторитарными политическими режимами двух государств. На основе такого анализа авторы приходят к ряду актуальных на сегодня выводов.

Ключевые слова: тоталитаризм, авторитарный режим, национал-социализм, советский экспансионизм, модернизация, индустриализация, милитаризация экономики.

**ECONOMIC TRANSFORMATIONS IN THE SOVIET UNION
AND GERMANY THROUGHOUT THE 1930S AND EARLY 1940S****I.V. Popov**

Moscow State Institute of International Relations (University)

E-mail: dipc@mgimo.ru

S.V. Golodov

Plekhanov Russian University of Economics

E-mail: Golodov.SV@rea.ru

The attempts of some experts, which have become more frequent during the last decade, to present the USSR and the Third Reich as similar totalitarian regimes, as a rule, are based on certain ideological and economic stereotypes. In this article, the authors evaluate the legitimacy of using the definition of «totalitarian regime» applied to the Soviet Union and Germany before the Second World War. Comparative analysis of the economic modernization is given. Recognizing some similar elements in their economic development, the authors review fundamental differences, both in the ideology and purposes of economic reforms. Based on this analysis, the authors come to a number of topical conclusions.

Keywords: totalitarianism, authoritarian regime, National Socialism, Soviet expansionism, modernization, industrialization, militarization of the economy.

Недавнее обострение отношений между Западом и Россией способствует активизации дискуссии экспертов с обеих сторон по поводу политических и экономических истоков конфликта, который, по мнению некоторых из них, постоянно присутствует в отношениях России с Западом. Эта напряженность берет начало с тех пор, как Россия заявила о себе как о великой европейской, а потом и мировой державе. В рамках дискуссии западные и российские специалисты, придерживающиеся либеральных позиций, активно эксплуатируют особенности развития России в XX в. для подкрепления тезиса о «тоталитарном» характере советского социально-политического наследия современной России. Соответственно этот тезис создает основу для активного продвижения известного стереотипа, суть которого сводится к тождественности так называемых «тоталитарных» режимов и далее для прямых сравнений СССР/России с нацистским режимом Германии и другими одиозными государствами фашистского толка.

Прежде всего, авторы исходят из очевидного для них факта, что идеологические корни советского и нацистского режимов диаметрально противоположны. Коммунизм как позитивная идеология берет свои истоки из идей Просвещения, материализованных Французской революцией. При всех радикальных вывихах коммунистической теории в XX в. и даже с учетом серьезной деформации коммунистического проекта в ходе реализации практического эксперимента с построением социализма в одной стране советский режим объективно имел гуманистическую базу.

Говорить о нацизме как о режиме, опиравшемся на разработанную идеологическую базу, не приходится. Известно, что Гитлер намеревался создать «теорию» Третьего рейха только после победоносного завершения войны. В целом представляется непреложным фактом, что нацизм опирался на весьма скудную теоретическую базу и не имел в своих рядах мало-мальски выдающихся интеллектуалов, которые открыто претендовали бы на роль идеологов режима. Не нуждается в комментариях и примитивный интеллектуальный уровень «Майн кампф». Вместе с тем нельзя не согласиться с Э. Нольте, что идеологической базой для Гитлера стала расовая доктрина, сформированная тремя авторами: Ж.А. де Гобино, Ж. Ваше де Лапужем и Х.С. Чемберленом [2, с. 290]. При этом Э. Нольте уверен, что Гитлер воспринял идеи этих авторов через публицистические агитки, распространенные в те времена в Германии, и эффективно взял их на вооружение. Важно подчеркнуть, что основы расовой доктрины, принятой на вооружение нацизмом, интерпретируются в том числе и западной либеральной мыслью как реакция ультраконсерваторов на идеи Французской революции. Исходя из этого не вызывает сомнения антагонизм идейных источников формирования политической программы двух режимов.

Также не оставляет сомнений противоположность социальных основ российского коммунизма и германского нацизма. Если большевики изначально опирались на промышленный и сельский пролетариат, то нацизм рос, опираясь на люмпенизированную мелкую и среднюю буржуазию города и села. Соответствующим образом формировалась и политическая платформа советских коммунистов и немецких нацистов. Социалистический мотив возникает у нацистов конъюнктурно. Происходит это благодаря Г. Штрассеру (в момент, когда Гитлер оказался в тюрьме) и служит

задаче закрепления нацизма на севере Германии после провала в Баварии. Для Гитлера социалистическое содержание нацистской программы было пустым звуком. Не случайно Г. Штрассер был уничтожен в «ночь длинных ножей», когда Гитлер и его ближайшее окружение расправились с Э. Ремом и другими руководителями штурмовых отрядов и окончательно консолидировали власть фюрера. Нельзя также забывать о том очевидном факте, что «социализация» немецкой экономики была фиктивной и руководство крупнейшими промышленными предприятиями и концернами Германии, по сути, осталось в руках частных собственников.

Конъюнктурность «социалистического мотива» в программе нацистов подтверждает и другую важную мысль. Нацизм, как и итальянский фашизм и другие подобные им политические движения в Европе 20–30-х гг., развивались и получали поддержку властей преобладающих именно как эффективный противовес коммунистическому движению. Поэтому невозможно принять позицию Э. Нольте, приписывающего фашизму, в широком смысле этого термина, «эпохальность», т.е. доминирующую идеологическую роль в Европе после 1918 г. При некоторой политической субъективности известного определения фашизма, данного Коминтерном, именно оно наиболее точно отражает сущность этого мощного и деструктивного движения в межвоенной Европе, отводя ему роль ударного отряда капиталистической Европы, возникающего как защитная реакция на коммунистическую угрозу с Востока.

Важно отметить, что недобросовестные критики коммунизма оставляют без внимания очевидные различия в целях государственной политики нацистской Германии и сталинского СССР. Гитлер и его сообщники шли к консолидации немецкого общества на надклассовой основе через утверждение принципов расовой чистоты, физического устранения неполноценных членов общества. Процветание немцам было обещано за счет экспансии вовне, прежде всего, на земли славянских «недочеловеков». По сути, это своеобразный аморальный «социализм» для немцев за счет других народов и через использование их рабского труда. Объективная оценка истории Европы в межвоенный период показывает, что именно устремление нацистов на Восток против коммунистической угрозы СССР, при отсутствии структурных социально-экономических антагонизмов, так привлекало западные «демократии» и тешило их надеждой договориться с Гитлером.

Так называемый «советский экспансионизм», конечно, не является выдумкой западных либералов. Совершая социалистическую революцию в России, большевики планировали ее распространение на все развитые капиталистические страны Европы и мира. Однако с переходом к строительству социализма в одной отдельно взятой стране – СССР – Сталин и его сподвижники столкнулись с громадным противоречием: интересы советского государства прямо расходились с интересами экспорта революции. В этих условиях выбор Сталина был в пользу сохранения государства за счет отказа от открытой деятельности по экспорту революции. С течением времени СССР полностью отказался от идеи экспорта революции, реально взяв на вооружение принцип мирного сосуществования. Однако даже в условиях попыток «стимулирования» мировой революции, характерной для внешней политики СССР до начала 1930-х гг., можно ли ставить

на одну доску нацистский экспансионизм с советским? Вопрос – риторический. Интернационализм, равенство народов и рас, гендерное равноправие, отказ от сословно-классовых перегородок – вот основы государственной политики СССР, в том числе и при Сталине. Что касается сталинского режима, то объективный анализ развития советского общества приводит к мысли о том, что уровень его политического развития был совершенно недостаточен для достижения тотального господства со стороны государства. Иначе говоря, настроения значительной массы советского населения просто не поддавались влиянию коммунистического агитпропа. Об этом свидетельствует и сохранение религиозных верований в советской деревне, и пассивное сопротивление диктатуре партии в городской среде. Не случайно в критические моменты Великой Отечественной войны Сталин обратился к моральной силе Православия, вернул знаки отличия и символы русской дореволюционной армии, дал импульс возрождению патриотического национального чувства русского народа через возврат хотя бы части национальной истории в повседневный обиход.

Таким образом, сталинский режим, по нашему мнению, никоим образом не может характеризоваться как «тоталитарный», причем не только в силу незрелости социально-политических структур общества, но и ввиду сохранения в советском обществе на всем протяжении политической истории СССР латентной, но вполне чувствительной оппозиции коммунистическому режиму. Гитлеровский и в еще большей степени режим Муссолини также не отвечают характеристикам тоталитарности, поскольку нацистам и фашистам не удалось обеспечить тотальное господство своих «идеологических» государств над немецким и итальянским обществами. При этом необходимо признать, что Третий рейх, безусловно, стоял в наибольшем приближении к понятию тоталитарности.

Таким образом, авторы склоняются к мысли о том, что сталинский режим – это жесткая авторитарная диктатура, основанная на культе личности вождя с элементами воспроизводства русской монархической традиции, приобретшем одиозные формы на завершающем этапе своего существования. При этом в течение 1920-х – начале 1930-х гг. режим сохранял оригинальные элементы диктатуры большевистской партии, которая внутри сохраняла элементы коллективного руководства в духе «демократического централизма». Эволюция в сторону жесткого авторитаризма определялась не только и не столько личными качествами вождя, сколько императивом выживания социалистического государства во враждебном капиталистическом окружении. Очевидно также, что эволюцию претерпевал и социально-экономический строй советского государства – от многоукладности переходного периода к государственному капитализму. На этапе непосредственной подготовки к войне 1941–1945 гг. речь шла о типичной мобилизационной экономике, эффективность которой в сравнении с режимами, опиравшимися на частнокапиталистические структуры, значительно усиливалась за счет сильнейшего идеологического фактора, обеспечивавшего веру значительной части трудящихся в то, что советское государство было государством рабочих и крестьян. Германия, потерпевшая поражение в Первой мировой войне, вынужденная выплачивать огромные репарации, была ввергнута в жесточайший финансово-экономический кризис.

Планы стран-победителей по восстановлению экономики Германии чудесным образом еще более усугубляли ее тяжелое положение (план Дауэса, план Янга). Таким образом, перед руководителями страны, перед ее политическими лидерами встала задача экономического реформирования, восстановления экономики, повышения уровня жизни населения. Задача не менее масштабная и трудная стояла и перед руководством СССР. Разница состояла в том, что Германия вступила в XX в. индустриально развитой державой, Российская империя отставала от европейских держав по многим показателям. Дореволюционная Россия была аграрной страной. Ей еще предстояло пережить индустриализацию.

Начало модернизации совпало с нарастающим глобальным финансово-экономическим кризисом. Одна из мощнейших экономик мира – американская рухнула, не выдержав тяжести сделок с ценными бумагами на фондовых биржах США, которые совершались на заемные средства. ФРС разрешала банкам кредитовать клиентов, совершающих сделки с ценными бумагами, без залога. Для выхода из кризиса Соединенным Штатам пришлось применить отнюдь не рыночные методы.

Накануне Первой мировой войны Россия давала примерно 5 % мирового промышленного производства, сравнивая этот показатель с долей населения – 10 % от мирового, делаем вывод о том, что уровень промышленного развития был невысоким. В аграрном секторе ситуация выглядела на первый взгляд несколько лучше. Россия входила в число крупнейших мировых экспортеров зерна. Однако в начале XX в. ее начали теснить Соединенные Штаты и Аргентина. Кроме того, экспорт зерна проходил на фоне повторяющихся голодов в России. Аграрная реформа не была завершена и многие проблемы (выкупные платежи, обезземеливание) не были решены ни в 1861 г., ни в 1905 г. Реформа Столыпина дала противоречивые результаты. С одной стороны, она усилила расслоение в деревне, с другой, дала рабочие руки для растущей промышленности и обострила классовые противоречия в стране.

В финансовой сфере также наблюдались противоречия. Бюджет рос довольно быстро. За двадцать лет (к 1914 г.) вырос до 3 млрд золотых рублей. Была решена и проблема государственного долга. В 1906 г. Россия получила французский заем 2,250 млрд франков. Заем позволил решить проблемы, вызванные революцией 1905 г. И русско-японской войной. Денежное хозяйство России находилось в относительном порядке. С конца XIX в. действовал золотой стандарт и рубль был конвертируемым, привлекательным для инвесторов.

Однако несмотря на явный сдвиг в сторону бурного развития капитализма, в России процессы шли однобоко, неравномерно. Формирующаяся капиталистическая экономика не обеспечивала высокой технологичности, многие отрасли промышленности просто не существовали или находились в зачаточном состоянии (электромеханическая, производство летательных аппаратов, автомобилестроение и т.д.) [10, 12]. Реализация крупной программы обновления флота довольно серьезно зависела от поставок западного оборудования – артиллерийские дальнометы, средства связи, электрические генераторы, навигационное оборудование. Оборонная промышленность Российской империи в этот же период находилась в депрессии, что в значительной степени сказалось на тяжелом состоянии, в котором

вооруженные силы Империи оказались в начале войны. Россия развивалась неравномерно, рывками. Война усилила социально-экономическую напряженность, что в конечном итоге дало революционную ситуацию. Гражданская война усугубила ситуацию, умножив разруху в экономике, социальной сфере, в управлении.

Источники средств для индустриализации изыскивались исключительно внутри страны. Они в основном складывались из:

– доходов легкой промышленности и, главным образом, сельского хозяйства, перераспределяемых в пользу индустриальных отраслей;

– доходов от монополии внешней торговли колхозным и совхозным зерном, золотом, лесом, пушниной, частично другими товарами (например, предметами искусства, антиквариатом). На вырученную валюту в страну ввозилось новейшее технологическое оборудование для строящихся заводов (доля установленных на них импортных станков и другой техники достигала в годы первой пятилетки 80–85 %);

– значительно выросшего прогрессивного налога на нэпманов. Прямым следствием этого, по сути конфискационного налогообложения, дополненного прямым административным нажимом, стало полное свертывание в 1933 г. частного сектора в промышленности и торговле;

– средств, полученных за счет ограничения потребления городского и сельского населения (через увеличение подоходного налога и розничных цен на товары, существовавшую с 1928 по 1934 г. карточную систему их распределения, обязательные подписки на займы индустриализации и т.п.).

По валовому промышленному производству СССР вышел на второе место в мире – после США (тогда как Россия 1913 г. была пятой). Если в 1928 г. производство электроэнергии в СССР составляло 4 % от уровня США, то в 1940 г. – 26 %; чугуна соответственно 9 и 35 %; стали – 8 и 29 %; цемента – 6 и 25 %.

Интегральным показателем, отражающим глубинное содержание социально-экономического роста, является размер ВВП на душу населения. Этот показатель в СССР продемонстрирован в таблице.

Динамика показателя хорошо укладывается в экспоненциальную функцию (рис. 1).

Размер ВВП на душу населения в СССР, долл. США

1929 г.	1385,86
1930 г.	1448,42
1931 г.	1461,55
1932 г.	1438,99
1933 г.	1493,11
1934 г.	1630,14
1935 г.	1863,87
1936 г.	1990,64
1937 г.	2158,80
1938 г.	2149,73
1939 г.	2236,80
1940 г.	2143,65

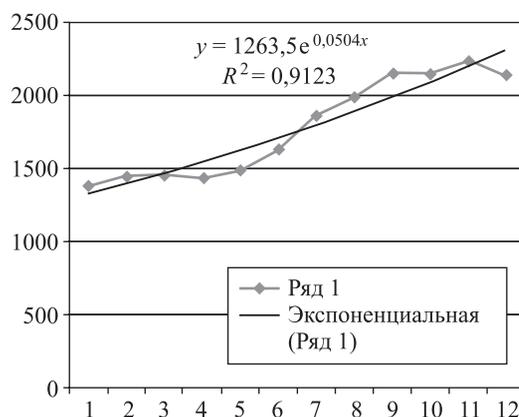


Рис. 1. Динамика ВВП на душу населения в СССР с 1928 по 1940 г.

Экономика Германии имела серьезные преимущества по сравнению с экономикой СССР. Первое и главное – это технологически развитая промышленность, не менее развитое сельское хозяйство, а также финансовая и банковская система, способная обеспечить эффективное финансирование производственных и социальных проектов.

Многие исследователи отмечали наличие четкой взаимозависимости между типом политического режима и динамикой экономического развития – в качестве критерия они принимали величину дохода на душу населения. Однако до сих пор не удалось установить, каким образом политический режим и экономика влияют друг на друга. Ныне принято считать, что именно политический режим определяет направления и тенденции экономического развития страны, а не наоборот, хотя такое мнение может считаться субъективным.

Мировой экономический кризис 1929–1933 гг. в Германии реализовался особенно глубоко. Промышленное производство сократилось почти на 50 %, выросла безработица (6 млн человек), разорились мелкие предприниматели и торговцы, уменьшилась заработная плата [24]. Правительства Г. Мюллера и Г. Брюнинга не смогли стабилизировать ситуацию. Этим воспользовался А. Гитлер. Нацисты нашли поддержку во всех слоях немецкого общества. На выборах в Рейхстаг национал-социалистическая рабочая партия Германии (НСДАП) впервые заявила о себе как общегерманская политическая сила. В 1932 г. коммунисты и социал-демократы могли сформировать коалиционное правительство, но взаимное недоверие разрушило эту возможность. Чтобы остановить экономический хаос и растущее влияние коммунистов и левых социал-демократов, немецкие промышленники и представители среднего класса сочли разумным передать власть А. Гитлеру. 30 января 1933 г. П. Гинденбург поручил А. Гитлеру сформировать новое правительство, назначив его рейхсканцлером.

Социальной базой движения стали все недовольные политическими реалиями и экономическими порядками Веймарской республики: ремесленники, мелкая буржуазия, крестьяне, ветераны войны, безработные, и главное – молодежь (треть членов НСДАП – люди моложе 30 лет). Таким образом, нацистское движение действительно опиралось на мощную социальную базу. Учитывая, что Германия 1930-х гг. – это практически нищее население, огромный внешний долг, гиперинфляция, безработица и т.д., об увеличении потребления населения и инвестициях предприятий можно было бы говорить в последнюю очередь. Увеличение совокупного спроса Германии было возможно лишь в сфере государственных расходов. Тем более что правящая партия не скрывала своего стремления к реваншу и сокрушению версальской системы. Экономика сосредоточивается на восстановлении военного потенциала. Германия ускоряла концентрацию промышленности, содействуя отраслям, укрепляющим национальное могущество. Правительство контролировало важнейшее сырье, электроэнергию, рабочую силу, кредит, а с 1936 г. перешло к планированию. Перед экономикой Германии были поставлены следующие задачи: 1) рост самообеспеченности; 2) перемещение стратегических отраслей из пограничных районов в центральные; 3) увеличение мощности стратегических отраслей; 4) рационализация промышленной организации и техники. Результатом стал рост за 1936–1938 гг.

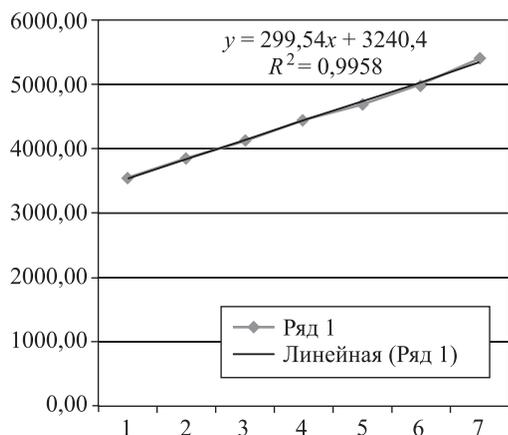


Рис. 2. Динамика ВВП на душу населения в Германии с 1933 по 1939 г.

промышленного производства на душу населения на 14 %, инвестиций – на 71 %. Для координации экономики в масштабе всей страны был создан Генеральный совет германского хозяйства. Его состав ярко отражал классовую сущность нацистской диктатуры: в числе 16 членов в нем было 9 крупных монополистов, 4 крупных банкира и 2 крупных агрария.

Правительство пролоббировало закон, предусматривающий принудительное картелирование мелких предприятий. В первую очередь оно было проведено в металлургической промышленности. Общее число картелей неуклонно росло: с 2000 в 1925 г. до 2200 в 1935 г. и до 2500 в 1936 г. Число акционерных обществ уменьшилось, поскольку ликвидировались все общества с капиталом менее 100 тыс. марок и запрещалось образование новых с капиталом менее 500 тыс. марок. Если в 1932 г. было 9634 акционерных общества, то в 1933 г. их число уменьшилось до 9184, а в 1934 г. – до 8618. Но зато увеличился капитал наиболее могущественных из них [24].

Главнейшим шагом на этом пути стал закон о подготовке органического построения германской экономики от 27 февраля 1934 г. Закон внес коренные изменения в управление экономикой, распространив на нее принцип фюрерства. На рис. 2 показана динамика ВВП Германии на душу населения с 1933 по 1939 г. Сравнивая динамику показателя для СССР, видим, что рост показателя Германии существенно ниже и хорошо моделируется линейной зависимостью.

Сравнительный анализ методов, содержания, направлений и динамики экономического развития СССР и нацистской Германии в течение 30-х гг. XX в. позволяет констатировать принципиальные различия как по целям, так и по сути экономической политики двух государств.

Бесспорной, на наш взгляд, целью мобилизационного развития экономики Германии в 1930-е гг. явилась подготовка к масштабной войне за «жизненное пространство» для нацистского рейха. Преодоление последствий мирового кризиса для национальной экономики и стабилизация экономического положения значительных масс немецкого населения явились побочным результатом такой политики. Более того, тенденции поворота к автаркической модели, становившиеся все более очевидными к концу десятилетия, несли с собой условия для снижения уровня жизни населения и ухудшения условий для успешного экономического развития Германии. Процветание и благоденствие «расе господ» было обещано режимом как итог покорения славянских «недочеловеков» и постановки на службу Рейху всех материальных, природных и людских ресурсов покоренных территорий. Именно на такой подлой базе нацизму удалось добиться невиданной консолидации немецкой нации перед началом Второй мировой войны.

Таким образом, мы констатируем, что идеологическое целеположение экономического развития двух государств было диаметрально противоположным.

Принципиально важной представляется также констатация того факта, что ускоренное развитие СССР целиком опиралось на собственные национальные ресурсы. Нацистская Германия активно использовала, по крайней мере, до второй половины десятилетия инвестиционные ресурсы и стратегически важные наработки НИОКР «цивилизованного» Запада, прежде всего США.

Огромный разрыв в уровне социально-экономического и научно-технического развития Германии и СССР predetermined коренные различия в методах мобилизации экономического потенциала, в эффективности и разнообразии использовавшихся для этого обоими режимами средств. В результате имеем парадоксальную картину: уровень эффективности подготовки Германии к войне был значительно выше, чем у СССР. Вместе с тем степень централизации, общественной мобилизации (включая и репрессивные меры), жесткости и жестокости в реализации намеченных мер была несравнимо выше в СССР. Именно это вкупе с колоссальным экономическим потенциалом страны позволило СССР выстоять и победить в схватке с нацизмом. Огромную роль сыграл и тот факт, что советский народ, в отличие от одурманенных нацизмом немцев, мобилизовался на борьбу за благородные цели, как бы теперь не пытались некоторые эксперты это оспорить.

Литература

1. *Гэлбрейт Дж.К.* Великий крах 1929 года. Минск: Попурри, 2009. 256 с.
2. *Гэлбрейт Дж.К.* Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. 408 с.
3. История второй мировой войны 1939–1945 гг. Т. 1. Зарождение войны. Борьба прогрессивных сил за сохранение мира. М.: Воениздат, 1973.
4. *Кравченко Г.С.* Военная экономика СССР 1941–1945 гг. М.: Воениздат, 1963.
5. *Крылов А.Н.* Мои воспоминания. Л.: Судостроение, 1984.
6. *Любин В.П.* Изучение тоталитаризма: вклад Эрнста Нольте // *Полития: Анализ. Хроника. Прогноз.* 2007. № 1.
7. *Мартин Д.* Братство бизнеса. М.: Иностранная литература, 1951.
8. *Нольте Э.* Европейская гражданская война (1917–1945). Национал-социализм и большевизм. М.: Логос-М, 2003.
9. *Нольте Э.* Фашизм в его эпохе. Аксьон Франсэз. Итальянский фашизм. Национал-социализм. Новосибирск: Сибирский хронограф, 2001. 568 с.
10. *Норден А.* Уроки германской истории. М.: Государственное издательство иностранной литературы, 1948.
11. *Примоленный П.Н., Сабадаш В.В.* Экономика Германии накануне Второй мировой войны: «экономическое чудо» или «экономика диктатуры»? // *Механизм регулирования экономики.* 2009. Т. 1. № 3. С. 228–245.
12. *Пономарев М.В.* История стран Европы и Америки в новейшее время. М.: Проспект, 2010.
13. За рамками тоталитаризма. Сравнительные исследования сталинизма и нацизма / под ред. М. Гейера и Ш. Фицпатрик. М.: РОСПЭН, 2011.
14. *Сталин И.В.* О задачах хозяйственников. Т. 13. М.: ГПИ, 1951.
15. XIV съезд ВКП (б). Стенографический отчет. М.: Госиздательство, 1928.

16. Congressional Record. Vol. 89. Pt. 7. Washington, 1943.
17. *Nolte E.* Die Krise des liberalen Systems und die faschistischen Bewegungen. München, Piper Verlag, 1968, 1-e, Linnen, 475 p.
18. *Tenenbaum J.* American Investments and Business Interests in Germany. New York.
19. The Nazi census : identification and control in the Third Reich / Götz Aly ; Karl Heinz Roth. Transl. and with a foreword by Edwin Black. With additional transl. by Assenka Oksiloff.
20. <http://www.ernst-nolte.de/>
21. <http://militera.lib.ru/h/12/01/index.html>
22. <http://mysteriouscountry.ru/wiki/index.php>
23. <https://www.quandl.com/data/NBER?keyword=germany%201913>
24. <https://www.quandl.com/data/MADDISON?keyword=ussr%201913>

Bibliography

1. *Gjelbrejt Dzh.K.* Velikij krah 1929 goda. Minsk: Popurri, 2009. 256 p.
2. *Gjelbrejt Dzh.K.* Jekonomicheskie teorii i celi obshhestva. M.: Progress, 1976. 408 p.
3. Istorija vtoroj mirovoj vojny 1939–1945 gg. T. 1. Zarozhdenie vojny. Bor'ba progressivnyh sil za sohranenie mira. M.: Voenizdat, 1973.
4. *Kravchenko G.S.* Voennaja jekonomika SSSR 1941–1945 gg. M.: Voenizdat, 1963.
5. *Krylov A.N.* Moi vospominanija. L.: Sudostroenie, 1984.
6. *Ljubin V.P.* Izuchenie totalitarizma: vklad Jernsta Nol'te // Politija: Analiz. Hronika. Prognoz. 2007. № 1.
7. *Martin D.* Bratstvo biznesa. M.: Inostrannaja literatura, 1951.
8. *Nol'te Je.* Evropejskaja grazhdanskaja vojna (1917–1945). Nacional-socializm i bol'shevizm. M.: Logos-M, 2003.
9. *Nol'te Je.* Fashizm v ego jepohe. Aks'on Fransjez. Ital'janskij fashizm. Nacional-socializm. Novosibirsk: Sibirskij hronograf, 2001. 568 p.
10. *Norden A.* Uroki germanskoj istorii. M.: Gosudarstvennoe izdatel'stvo inostrannoju literatury, 1948.
11. *Primolennyj P.N., Sabadash V.V.* Jekonomika Germanii nakanune Vtoroj mirovoj vojny: «jekonomicheskoe chudo» ili «jekonomika diktatury»? // Mehanizm reguljovannja ekonomiki. 2009. T. 1. № 3. P. 228–245.
12. *Ponomarjov M.V.* Istorija stran Evropy i Ameriki v novejshee vremja. M.: Prospekt, 2010.
13. Za ramkami totalitarizma. Sravnitel'nye issledovanija stalinizma i nacizma / pod red. M. Gejera i Sh. Ficpatrik. M.: ROSPJeN, 2011.
14. *Stalin I.V.* O zadachah hozjajstvennikov. T. 13. M.: GPI, 1951.
15. HIV s#ezd VKP (b). Stenograficheskij otchjot. M.: Gosizdatel'stvo, 1928.
16. Congressional Record. Vol. 89. Pt. 7. Washington, 1943.
17. *Nolte E.* Die Krise des liberalen Systems und die faschistischen Bewegungen. München, Piper Verlag, 1968, 1-e, Linnen, 475 p.
18. *Tenenbaum J.* American Investments and Business Interests in Germany. New York.
19. The Nazi census : identification and control in the Third Reich / Götz Aly ; Karl Heinz Roth. Transl. and with a foreword by Edwin Black. With additional transl. by Assenka Oksiloff.
20. <http://www.ernst-nolte.de/>
21. <http://militera.lib.ru/h/12/01/index.html>
22. <http://mysteriouscountry.ru/wiki/index.php>
23. <https://www.quandl.com/data/NBER?keyword=germany%201913>
24. <https://www.quandl.com/data/MADDISON?keyword=ussr%201913>

УДК 332.13

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОДОТРАСЛЕЙ ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПРОГРАММАХ И СТРАТЕГИЯХ РЕГИОНОВ РФ¹

В.В. Мельников

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирский государственный технический университет
E-mail: vvm_ru@mail.ru

В работе предлагается анализ ряда документов, связанных со стратегическим экономическим планированием, в которых отражены предложения по расширению производства продукции подотраслей пищевой и перерабатывающей промышленности в ряде регионов РФ. В качестве основной цели исследования рассматривается оценка возможных альтернативных направлений развития данной отрасли в Новосибирской области с учетом планирования в соседних регионах, региональных тактических целей и приоритетов развития. Производилось сопоставление документов по таким показателям, как приоритеты развития отрасли по регионам, промежуточные цели регулирования, перечень воздействующих внешних факторов, методы регуляций, система мероприятий, направленных на развитие предприятий в подотраслях пищевой и перерабатывающей промышленности и др. Приводится сводная таблица проанализированных документов, соответствующих критерию содержательной релевантности, а также аналитическая характеристика оцениваемых стратегий и программ.

Ключевые слова: стратегическое планирование, промышленная политика, пищевая и перерабатывающая промышленность, региональная экономика.

SEGMENT DEVELOPMENT OF THE FOOD-AND-PROCESSING INDUSTRY IN THE PROGRAMMES AND STRATEGIES OF THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

V.V. Melnikov

Novosibirsk State University of Economics and Management,
Novosibirsk State Technical University
E-mail: vvm_ru@mail.ru

A number of documents on strategic economic planning are considered that highlight proposals on expanding segment output in the food-and-processing industry in some regions of the Russian Federation. The main study objective is to evaluate possible alternative developments of the analyzed industry in the Novosibirsk region in view of planning in the neighbouring regions, and regional tactical goal development priorities. The documents have been compared based on such indicators as industry development priorities by regions, intermediary regulatory goals, influencing external factors, methods of regulation, systems of measures designed to develop enterprises in the sectors of food-and-processing industry, etc. The paper contains an aggregated table of the documents that meet the content relevance criteria and gives an analytical characterization of the evaluated programs and strategies.

Keywords: strategic planning, industrial policy, food-and-processing industry, regional economy.

¹ Работа подготовлена при поддержке РГНФ, проект № 17-12-54003.

**ВВЕДЕНИЕ:
ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ
СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ**

Утвержденная в 2010 г. Указом Президента № 120 Доктрина продовольственной безопасности РФ [5] привела к появлению стратегической цели экономической политики России, заключающейся в обеспечении гарантированного и устойчивого снабжения населения безопасными и качественными продуктами питания российского производства для исключения политического давления с использованием продовольственных механизмов. С учетом Доктрины Правительством РФ была принята Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ до 2020 г. [8], которая предусматривала, что инвестиции в социально значимые подотрасли пищевой и перерабатывающей промышленности возрастут к 2020 г. на 16,5 %, а суммарные инвестиции за период реализации составят 778 млрд руб. Наибольшие инвестиции запланированы в такие подотрасли, как сахарную, молочную, мясную, хлебопекарную, кондитерскую, консервную [10].

По отдельным видам потребляемой продукции Россия остается импортозависимой страной, что в условиях двухсторонних экономических санкций, вызванных событиями 2014 г., привело к возникновению потребности оперативного импортозамещения в ряде отраслей экономики для блокирования импортируемой инфляции и более широко инфляции спроса. Кроме того, стратегически необходима потребность роста численности населения на территориях Сибири и Дальнего Востока, где уровень доходов в сельской местности стабильно низок, предполагает развитие отраслей, связанных с сельским хозяйством для увеличения источников доходов и недопущения значительной миграции российских граждан по экономическим причинам.

Поскольку анализируемая в работе пищевая и перерабатывающая промышленность (ППП) является системообразующей сферой экономики, которая формирует, в свою очередь, агропродовольственный рынок, то разработка стратегий и программ развития этого рынка также включает в себя ряд компонентов, связанных с подотраслями ППП [1]. Это обуславливает целесообразность анализа документов, принятых региональными органами власти, касающихся развития сельского хозяйства, а также общих стратегий социально-экономического развития регионов.

В рамках проведенного исследования регионы РФ разделены на несколько групп: регионы-соседи (Омская, Томская, Кемеровская области и Алтайский край), регионы средней удаленности (Тюменская область, Красноярский край, Республика Хакасия, Республика Алтай), первый дальний круг (Свердловская, Курганская, Иркутская области, Республика Тыва), а также группа из 23 других регионов РФ, имеющих опыт разработки и реализации стратегий или программ, связанных с развитием подотраслей пищевой и перерабатывающей промышленности. Очевидно, что не каждый регион РФ рассматривает для себя развитие данной отрасли в качестве приоритета. Это связано со структурой региональной экономики, общим благосостоянием потребителей, перспективами подключения к общероссийским программам федерального финансирования, а также особенностями

формирования доходной части бюджетов регионов. Менее внимательное отношение к отрасли выражается в отсутствии специальных программных документов или проектов ее модернизации.

Существует очевидная зависимость региональной политики от предшествующего пути развития и исторически сложившейся специализации на выпуске определенных видов продукции. При разработке и анализе региональной стратегии необходимо учитывать, что ряд субъектов РФ заранее может рассматриваться на федеральном уровне в качестве локомотивов развития ППП, например, виноделие, выращивание и переработка плодово-ягодных культур – в Южном и Северо-Кавказском федеральном округах, изготовление сахара из свеклы – в областях Центрально-Черноземного региона, производство зерна, мукомольно-крупяной, молочной продукции и сыров – в Алтайском крае и др. В то же время ряд соседних регионов может решать аналогичные социально-экономические проблемы, иметь схожие природно-климатические условия и ресурсную базу, и в этом случае на уровне написанных стратегий и программ развития можно будет заметить ряд совпадений, предвещающих усиление межрегиональной конкуренции.

1. ЦЕЛИ И ФАКТОРЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕГУЛЯЦИЙ

Дифференциация уровней социально-экономического развития регионов РФ является значительной угрозой для социальной стабильности и экономического роста. Если формирование большинства отраслей промышленности в регионах РФ происходило в период плановой экономики, то рыночный механизм аллокации ресурсов, обладающий значительно меньшей направленностью на выравнивание показателей социально-экономического развития, способствует формированию групп регионов-лидеров и аутсайдеров, усилению межрегиональной и межотраслевой конкуренции за факторы производства, в том числе инвестиции и рынки сбыта готовой продукции.

Стимулирование экономического развития в РФ в условиях усиления политики неопротекционизма в международной торговле, введения и ужесточения двухсторонних экономических санкций становится проблематичным с точки зрения необходимости привлечения вложений на территорию городов и регионов – сбережения в РФ по-прежнему плохо трансформируются в инвестиции.

Инвестиционная непривлекательность связана как с неразвитой хозяйственной инфраструктурой и устаревшими производственными фондами [4], так и неблагоприятными институциональными условиями в совокупности с отсутствием в необходимом количестве высококвалифицированных кадров. Нужно отметить, что за последние 30 лет международной практики осуществления регуляций представления о целях и механизмах поддержки территорий значительно эволюционировали [3]: если первая (отраслевая) концепция ставила во главу угла развитие аграрного сектора в целом, то современный подход ориентирован на развитие с привлечением всех ресурсов территории при активном хозяйственном освоении различных при-

родно-физических элементов пространства, а также активизации человеческого и социального капитала [9].

Разработка программ развития регионов РФ направлена на получение дополнительного государственного финансирования и привлечение частных инвестиций в целях перспективной корректировки структуры региональной экономики, роста доходов регионального бюджета, снижения цен на продукцию местного производства в результате усиления конкурентной борьбы на рынках, повышения доходов населения, участвующего в реализации программ, роста потребительского выигрыша других жителей региона, а также для решения сопутствующих социальных проблем. Необходимость усиления конкурентных преимуществ региональной продукции заставляет органы исполнительной власти стимулировать трансформационные процессы в экономике с учетом исторически сложившейся региональной специализации. Особенностью любого успешно реализуемого на практике документа является понимание авторами стратегических целей развития конкретного региона – от простого самообеспечения до амбиций ведущего российского экспортера, – определение своего места в системе межрегионального разделения труда и сравнительных преимуществ местных предприятий.

В целом отбор приоритетов в качественно прописанных стратегиях основывается на понимании некоторой общей идеи развития или общей цели регуляций. Данный «идеологический якорь» не всегда четко сформулирован, но может быть идентифицирован при внимательном прочтении текста стратегии. Например, в анализируемых стратегиях можно найти следующие формулировки:

1. «Производство пищевой продукции с высокой добавленной стоимостью и возможностью использования сырья Алтайского края и транспортно-логистического потенциала НСО» (*Кемеровская область*).

2. «Развитие основных направлений местного сельскохозяйственного производства» (*Алтайский край*). В данном случае развитие ППП является не целью, а средством.

3. «Обеспечение основной занятости в сельских территориях и формирование «каркаса расселения края» (*Красноярский край*).

По тому, насколько подробно прописаны в стратегиях перспективы и перечень подотраслей ППП, можно судить о заинтересованности региональных органов власти в развитии именно этой отрасли и ее важности для социально-политической сферы и общественных финансов (см. таблицу). В агрегированном виде в качестве промежуточных целей регулирования в анализируемых стратегиях и программах развития отрасли упоминаются или в неявном виде существуют следующие:

- 1) обновление и модернизация основных фондов предприятий ППП;
- 2) увеличение объемов переработки местного сельскохозяйственного сырья;
- 3) расширение существующих рынков сбыта, в том числе с использованием экспортных возможностей;
- 4) модернизация на основе инновационных технологий и/или освоение производства новых видов продукции;

- 5) повышение уровня жизни в сельской местности, выравнивание уровней социально-экономического развития территорий;
- 6) повышение финансовой устойчивости предприятий ППП;
- 7) создание благоприятного инвестиционного климата в отрасли/регионе;
- 8) рост научного и кадрового обеспечения отрасли;
- 9) достижение необходимых норм потребления;
- 10) обеспечение собственной продукцией внутреннего рынка региона; самообеспечение отдельными видами продукции.

В региональных стратегиях отражено, что предприятия отрасли находятся под воздействием ряда негативных факторов, влияние которых отмечается от Камчатки до Пскова. Некоторые из указанных факторов уже были озвучены нами ранее как общефедеральные.

1. Нестабильная внешнеполитическая среда: эпизодическая смена стратегических приоритетов (вступление в ВТО, ЕврАзЭС, санкции и «контрсанкции», «восточный вектор развития страны» и др.).

2. Отсутствие доступа производственных предприятий к кредитам, условия которых были бы выгодны для заемщиков и способствовали не только выживанию, но и активному развитию отрасли.

3. Низкий уровень рентабельности производства.

4. Снижение федеральной поддержки отраслям и регионам.

5. Устойчивый и не всегда прогнозируемый рост тарифов, что делает непредсказуемым изменение себестоимости, отпускных цен и объемов спроса.

6. Зависимость от импортных поставок (запасные части, технологическое оборудование, материалы), а, следовательно, колебаний курсов валют, что будет влиять на внутреннюю норму доходности инвестиционных проектов. Другой вариант – дополнительные издержки на самостоятельный поиск альтернативных поставщиков.

7. Усиление межрегиональной конкуренции на агропродовольственном рынке.

8. Ограниченность транспортно-логистической инфраструктуры производства ППП, что вызывает сложности с обеспечением непрерывного производственного процесса.

9. Физический и моральный износ основных производственных фондов предприятий отрасли, в частности, устаревшие технологии.

10. Кадровые проблемы и миграция населения: нежелание квалифицированной молодежи возвращаться в сельскую местность для трудоустройства.

11. Сложные агрометеорологические условия, работа в зонах рискованного земледелия. Сезонность производства сырья.

Рассмотренные программы и стратегии с учетом перечня внешних факторов, способных оказать воздействие на их реализацию, анализа сильных и слабых сторон производственно-хозяйственной деятельности предприятий, являясь программными документами общественного согласия, определяют приоритеты развития, выбор поддерживаемых подотраслей ППП, спектр возможных действий органов государственного регулирования, а также систему используемых методов и инструментов поддержки.

2. ОБЩИЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПЕРСПЕКТИВЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Современный мир характеризуется ярко выраженной торговой экспансией и товарными интервенциями в попытках захвата рынков сбыта. Международная практика легко воспроизводится в рамках межрегиональных отношений на экономической территории РФ. Контент-анализ стратегий и программ развития позволяет утверждать, что органы государственного и муниципального управления регионов формируют новые институты и готовы к усилению конкуренции за платежеспособный спрос населения.

Сегодня меры правительств всех уровней направлены на формирование или изменение хозяйственных порядков в регионах, определяющих экономическое развитие страны, посредством реализации некоторой совокупности локальных проектов. Система методов регулирования, применяемых в региональных стратегиях, учитывая необходимость снижения социальной напряженности, создания благоприятного инвестиционного климата и роста доходов населения, как правило, предполагает поступление трансфертов федерального уровня и принимает во внимание ст. 8 ч.1 Конституции РФ, постулирующую единство экономического пространства и свободу перемещения произведенной продукции – все это воспроизводит концептуальные подходы государственного патернализма на региональном уровне. Предполагаемые стратегиями методы регулирования представлены далее – от часто встречающихся к редко встречающимся – с указанием отдельных инструментов².

1. Финансовая поддержка местных предприятий с использованием бюджетных средств (с использованием субсидиарной схемы – дополнительных расходов, компенсации процентных ставок и др.; предоставлением государственных гарантий; стимулирование прямых инвестиций частного сектора; налоговые каникулы).

2. Организационный метод (логистика поставок сырья и готовой продукции; организация продуктовых кластеров; развитие промышленной и потребительской кооперации; содействие в организации конкретных производств, формирование рынков сбыта; развитие межрегиональных связей).

3. Информационный метод (организация выставок, ярмарок, конкурсов; курсы подготовки специалистов и предпринимателей; информационно-консультационная деятельность; участие в разработке вузовских программ ВПО и СПО).

4. Нормативно-правовое регулирование: формирование или корректировка системы формальных правил с попыткой положительно повлиять на институциональную среду ведения бизнеса (уменьшение административных барьеров и др.).

² В качестве метода осуществления регуляций в дальнейшем понимается совокупность типовых приемов или технологических операций, направленных на решение задач стратегии. Под *инструментами регулирования* понимаются конкретные исполнительные механизмы (система предусмотренных документом мероприятий), предназначенных для реализации методов регулирования.

5. Создание новых элементов инфраструктуры торговли (оптовой и розничной) и общественного питания.

6. «Экологизация» производств и популяризация «безопасных» продуктов питания с «коротким сроком реализации»; защита здоровья местного населения.

7. Методы управления качеством.

8. Внедрение систем региональной мотивации квалифицированного персонала.

9. Стимулирование роста производительности труда.

10. Стимулирование участия местных предприятий ППП в системе государственных и муниципальных закупок.

Более подробно перечни инструментов регулирования можно найти в стратегиях конкретных регионов, а также в нормативных актах РФ [2, 6, 7].

Схожие подходы к стимулированию предприятий отрасли ППП соседних с Новосибирской областью регионов создают перспективы усиления межрегиональной конкуренции по ряду часто упоминаемых в программах развития подотраслей, например, молочной, мясной, мукомольно-крупяной, а также по продукции с долгими сроками реализации, например, ликероводочной, кондитерской или безалкогольных напитков. Как демонстрирует ряд документов, для Новосибирской области существует возможность использования сравнительных преимуществ соседних регионов (например, использование сырья Алтайского края), а также разработки механизмов межрегиональной кооперации. Поскольку доминирующим центром формирования спроса в НСО является город Новосибирск, то при корректировке и реализации стратегии необходимо учитывать потенциал и перспективы развития отдаленных районов области и логистические схемы сбыта продукции, в том числе на рынки других субъектов РФ (см. таблицу).

ВЫВОДЫ: О СТРАТЕГИЯХ И ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

1. Выигрышно смотрятся стратегические документы, разработчики которых понимают, что двигателем экономики является тот, кто предъявляет спрос. Ограниченность платежеспособного спроса приводит к невозможности производства, закрытию предприятий, увольнению сотрудников, после чего цикл повторяется, а «высвободившиеся» ресурсы уходят в сектора экономики, где их ценят выше, или где транзакционные издержки осуществления деятельности ниже.

2. Продуманная стратегия предусматривает несколько источников получения ресурсов для отрасли. Помимо имеющихся во всех стратегических документах ссылок на необходимость получения федеральных бюджетных средств, необходимо указывать перспективы частных инвестиций, поддержку в получении кредитных ресурсов, активизацию привлечения средств предприятиями отрасли.

3. Поскольку, как отмечается в стратегиях, финансовое положение участников отрасли зачастую неустойчиво, а макроэкономическая политика устойчивости также не добавляет, то необходимо предусматривать инструменты, позволяющие создать новые технологические цепочки. Имеет смысл предусмотреть механизмы формирования вертикальных интегри-

рованных структур, а также вовлечение предприятий в кооперационные процессы.

4. Поскольку труд в сельском хозяйстве тяжелый и низкооплачиваемый, то рост доходов является стимулом для снижения трудозатрат (в соответствии с кривой индивидуального предложения труда в микроэкономическом анализе). В этом смысле нецелесообразно ориентироваться на развитие отрасли только за счет малых форм хозяйствования или малых предприятий.

5. Не всегда в документах уделяется внимание методам регулирования, связанным с повышением производительности труда, в том числе поставками технологического оборудования, необходимого для производства сырья и материалов, управленческими инновациями.

6. Привлекательная стратегия должна предусматривать формирование новых рынков сбыта, механизмы доступа к ним и информационно-организационное участие государства в этом процессе.

7. Необходимым условием успешной реализации разрабатываемых программ и стратегий является комплексное видение достижимого результата регулирования или понимание общей долгосрочной тенденции и перспектив развития. В противном случае, как показывает практика, документ утрачивает силу еще до окончания срока действия.

Литература

1. Капогузов Е.А., Чупин Р.И., Харламова М.С. Институциональные альтернативы продовольственного эмбарго в условиях новой волны антироссийских санкций (на материалах мясной промышленности) // *Journal of Economic Regulation*. 2017. Т. 8. № 3. С. 23–35.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 2008. № 47. Ст. 5489.
3. Мантино Ф. Сельское развитие в Европе. Политика, институты и действующие лица на местах с 1970-х годов до наших дней. Совместное издание Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН и Business Media of the Sole 24 Ore (на рус. яз.). Доклад № 4. Рим: FAO, 2010.
4. Новоселов А.С. Регион: теория и практика управления экономикой / отв. ред. В.В. Кулешов. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2011. 468 с.
5. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации № 120 от 30.01.2010 // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 2010. № 5. Ст. 502.
6. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы: Постановление Правительства Российской Федерации № 717 от 14.07.2012 // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 2012. № 32. Ст. 4549.
7. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента Российской Федерации № 537 от 12.05.2009 // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 2009. № 20. Ст. 2444.
8. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации № 1378-р от 30.06.2016 // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 2016. № 28. Ст. 4766.

9. *Фадеева О.П.* Сельские сообщества и хозяйственные уклады: от выживания к развитию / под ред. З.И. Калугиной. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2015. 264 с.
10. *Ялунина Е.Н., Гаянова В.М.* Повышение эффективности пищевой промышленности в России с помощью инструментов стратегического управления // Российское предпринимательство. 2014. № 17 (263). С. 120–133.

Bibliography

1. *Karoguzov E.A., Chupin R.I., Harlamova M.S.* Institucional'nye al'ternativy prodovol'stvennogo ehmbargo v usloviyah novoj volny antirossijskih sankcij (na materialah myasnoj promyshlennosti) // Journal of Economic Regulation. 2017. T. 8. № 3. P. 23–35.
2. *Koncepciya dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda: rasporyazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii № 1662-r ot 17.11.2008* // Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. 2008. № 47. St. 5489.
3. *Mantino F.* Sel'skoe razvitie v Evrope. Politika, instituty i dejstvuyushchie lica na mestah s 1970-h godov do nashih dnei. Sovmestnoe izdanie Prodovol'stvennoj i sel'skohozyajstvennoj organizacii OON i Business Media of the Sole 24 Ore (na rus. yaz.). Doklad № 4. Rim: FAO, 2010.
4. *Novoselov A.S.* Region: teoriya i praktika upravleniya ehkonomikoj / otv. red. V.V. Kuleshov. Novosibirsk: IEOPP SO RAN, 2011. 468 p.
5. *Ob utverzhdenii Doktriny prodovol'stvennoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii: Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii № 120 ot 30.01.2010* // Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. 2010. № 5. St. 502.
6. *O Gosudarstvennoj programme razvitiya sel'skogo hozyajstva i regulirovaniya rynkov sel'skohozyajstvennoj produkcii, syr'ya i prodovol'stviya na 2013–2020 gody: Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii № 717 ot 14.07.2012* // Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. 2012. № 32. St. 4549.
7. *O Strategii nacional'noj bezopasnosti Rossijskoj Federacii do 2020 goda: Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii № 537 ot 12.05.2009* // Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. 2009. № 20. St. 2444.
8. *Strategiya razvitiya pishchevoj i pererabatyvayushchej promyshlennosti Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda: rasporyazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii № 1378-r ot 30.06.2016* // Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. 2016. № 28. St. 4766.
9. *Fadeeva O.P.* Sel'skie soobshchestva i hozyajstvennye układy: ot vyzhivaniya k razvitiyu / pod red. Z.I. Kaluginoj. Novosibirsk: IEOPP SO RAN, 2015. 264 p.
10. *Yalunina E.N., Gayanova V.M.* Povyshenie ehffektivnosti pishchevoj promyshlennosti v Rossii s pomoshch'yu instrumentov strategicheskogo upravleniya // Российское предпринимательство. 2014. № 17 (263). P. 120–133.

СОЦИОЛОГИЯ

УКД 331 (075.8)

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И БЕЗРАБОТИЦА: РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Н.М. Воловская

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: n.m.volovskaya@nsaem.ru

В статье представлены результаты опроса предпринимателей, открывших свое дело, будучи безработными. Опросом охвачено три направления развития предпринимательской деятельности: индивидуальное предпринимательство, фермерство и самостоятельная занятость в условиях личного подсобного хозяйства. Показана роль и поддержка службы занятости в регионе. Рассмотрены сферы и виды предпринимательской деятельности, условия ее осуществления. Особый акцент сделан на социологических аспектах самозанятости безработных: мотивации, потребности в обучении, изменение социально-психологического состояния, материального положения в условиях предпринимательской деятельности, поддержка семьи и т.д. Выявлены проблемы, препятствующие развитию предпринимательской деятельности в селах, районах и городах НСО (проблемы аренды помещений, финансовые проблемы, высокие процентные ставки и т.д.), административные барьеры, с которыми столкнулись безработные граждане при открытии и ведении собственного дела, и определены эффективные виды государственной поддержки безработных.

Ключевые слова: предпринимательство, самозанятость, безработные граждане, служба занятости, проблемы, государственная поддержка.

ENTREPRENEURSHIP IN TERMS OF UNEMPLOYMENT: SOCIOLOGICAL ASPECT

N.M. Volovskaya

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: n.m.volovskaya@nsaem.ru

The report presents the results of a survey of entrepreneurs who have started their own business being unemployed. The survey covers three areas of entrepreneurship: individual entrepreneurship, farming and self-employment in the conditions of private farming. The role and support of the employment service in the region is shown. The scope and types of entrepreneurial activity, conditions of its implementation are reviewed. Particular emphasis is placed on the sociological aspects of self-employment: motivation, training needs, change in the socio-psychological state, financial situation in the entrepreneurial environment, family support, etc. The problems hindering the development of entrepreneur-

ship in villages, districts and cities of the Novosibirsk region are identified: difficulties with rent, financial problems, high interest rates on loans, administrative barriers unemployed citizens faced when opening and running their own business. The effective types of state support for the unemployed are defined.

Keywords: entrepreneurship, self-employment, unemployed population, the employment service, problems, state support.

В России со времен перестройки взят курс на развитие предпринимательства как неотъемлемого элемента рыночной экономики. Оно необходимо для нормального развития и существования общества в целом как основной базы для формирования среднего класса, создания необходимой атмосферы конкуренции, быстрой реакции на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнения ниш в удовлетворении потребностей людей, создания гибкой экономики, стимулирования занятости и создания новых рабочих мест и т.д. Особое значение имеет малое предпринимательство и его скорейшее развитие, так как оно является сильнейшим фактором поступательного подъема национальной экономики. Однако перестройка привнесла в развитие российского общества безработицу, оказывающую негативное влияние как на развитие общества, так и отдельного индивида. Российское государство для сглаживания негативных последствий переходного периода, помощи безработным гражданам присоединилось к активной политике содействия занятости населения [3, с. 1429] и взяло на себя обязательства по созданию условий, связанных с обеспечением работой незанятых граждан, и обозначило ряд направлений активной политики. Самозанятость выступает специфическим направлением, характеризующимся тем, что она предполагает изъявления желания, инициативности человека в поиске занятий и тем самым призвана подтолкнуть безработных к активным действиям на рынке труда, к занятию предпринимательством.

Самозанятость неразрывно связана с предпринимательством, так как она основа зарождения предпринимательства, его фундамент. Не вдаваясь в подробный анализ указанных понятий, отметим, что главным в понимании предпринимательства является область функционирования и вид занятия, а в самостоятельной занятости – направленность и отношение человека к труду, его характер. Предпринимательство не мыслимо без активности, инициативности, самостоятельности, риска, творчества, а это основные свойства самозанятости, поэтому она первична. Человек вначале выбирает вид занятости, а уже потом определенную форму деятельности. И если он хочет самостоятельно осуществлять свою деятельность, ни от кого не зависеть, то он выбирает самозанятость, например, в форме малого или индивидуального предпринимательства.

Предпринимательством могут заняться как люди, ощущающие внутреннюю потребность в такой деятельности, наемные работники, неудовлетворенные содержанием выполняемой работы, возможностью построить карьеру, отсутствием условий для реализации своих творческих потребностей, самовыражения, амбиций и т.д., так и граждане, потерявшие работу. Объектом данной статьи являются незанятые люди, потерявшие работу, проживающие в сельской местности, для которых переход к предпринимательской деятельности является практически единственной воз-

возможностью занять себя самостоятельно из-за отсутствия наемной работы, обеспечить себя и свою семью материально, изменить свой социальный статус и перейти от статуса безработного к статусу самостоятельно занятого человека.

Одновременно с этим надо принять во внимание, что осуществлять предпринимательскую деятельность могут не все безработные люди. Подобная деятельность требует людей со специфическими качествами: активностью, инициативностью, организационными способностями, умением рисковать. Также надо принять во внимание то положение, что для многих безработных переход к предпринимательской деятельности – это вынужденный шаг в сложившихся неблагоприятных обстоятельствах. Предпринимательство для них, по сути, – средство выживания, это «предпринимательство поневоле».

Проведение активной политики занятости и содействие незанятому населению по их переходу на предпринимательскую деятельность в России возложено на государственные департаменты занятости, а также на областные, районные и сельские администрации. Департаменты занятости должны осуществлять работу по ориентации безработных незанятых граждан на осуществление предпринимательской деятельности по отдельным формам (ИТД, самозанятость в ЛПХ, создание предприятий малого бизнеса). Они занимаются тестированием граждан, используя специальные методики, делают упор на выявление деловых и предпринимательских качеств. В их обязанности входит предоставление консультационных услуг, помощь по разработке бизнес-плана, ознакомление граждан с набором необходимых документов по открытию своего дела, обучение граждан основам предпринимательства, *оказание реальной помощи в аренде помещений, получении льгот* и т.д.

Однако активная позиция служб занятости должна быть подкреплена реальной информацией о желании незанятых людей перейти к предпринимательской деятельности, о формах самостоятельной занятости, о необходимой помощи и т.д. В связи с этим следует проводить социологические опросы. В Новосибирской области министерство труда, занятости и трудовых ресурсов совместно с Новосибирским государственным университетом с 1995 г. проводит подобные исследования возможностей развития самозанятости среди незанятого населения и в последующем оказывает незанятым гражданам помощь в переходе к предпринимательской деятельности. Результаты получили неоднократное освещение во многих наших работах [1, 2]. Однако необходима обратная связь и получение ответов на ряд вопросов. Как работает незанятым гражданам на ниве предпринимательства? В каких сферах деятельности они работают, чем занимаются? Каковы их проблемы и перспективы деятельности? Для получения ответов на указанные и другие вопросы в 2015 г. нами совместно с министерством труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области был проведен телефонный опрос граждан, решивших заняться предпринимательской деятельностью под патронажем служб занятости.

Предпринимательская деятельность незанятых граждан возможна в следующих направлениях: создание малого предприятия, фермерского хозяйства, индивидуальная трудовая деятельность (ИТД), работа в личном

подсобном хозяйстве и т.д. Поэтому было выбрано три направления опроса: опрос предпринимателей, самозанятых в личном подсобном хозяйстве и фермеров. В одной статье невозможно рассмотреть все результаты проведенного исследования, поэтому остановимся на исследовании предпринимателей, открывших собственное дело в 2014, 2015 гг. при содействии министерства труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области. Всего было опрошено 150 человек.

Обратимся к результатам исследования. Мотивация имеет огромное значение для перехода к предпринимательской деятельности. Состояние безработицы способствует повышению мотивации осуществлять самозанятость, так как она становится главной (если не единственной) возможностью обрести себя в труде и выйти из унизительного состояния безработицы. В результате безработицы ухудшается материальное положение и, как следствие, снижается качество жизни и трансформируется привычный образ жизни. Безработица для многих граждан служит толчком перехода к бедности, а самозанятость позволит увеличить доходы граждан. Также мотивационная составляющая предпринимательской деятельности может существенно влиять на результаты, на готовность людей к конкуренции на рынке и в целом на успешность предпринимательства.

Исследование показало, что основной мотив перехода незанятых граждан к предпринимательской деятельности – «обеспечить нормальную жизнь себе и своей семье» (72,9 % граждан, открывших свое дело в 2014 г., и 68,3 % – в 2015 г.), за ним следует мотив «возможность реализовать свои способности», при этом его отмечали всего 48,6 % граждан, открывших свое дело в 2014 г., и 39,3 % – в 2015 г.

Данный мотив имеет большое значение при осуществлении предпринимательства, так как часть граждан, открывших свое дело по материальным мотивам, при создании новых рабочих мест в местах их проживания возможно «уйдет» в работу по найму. Однако останется часть граждан, для которых предпринимательство вместо вынужденной формы занятости станет внутренней потребностью.

Рассмотрим, в каких отраслях и сферах деятельности незанятые граждане практикуют самозанятость в форме предпринимательской деятельности.

Больше всего респондентов среди предпринимателей, открывших свое дело, работает в отрасли «Бытовое обслуживание населения» (27,6 %), далее идет отрасль «Оптовая и розничная торговля» (18,8 %), а также «Сельское хозяйство» (15,1 %). По 4,3 % респондентов открыли свое дело в строительстве, промышленном производстве и других отраслях.

С точки зрения респондентов, вышеназванные отрасли наиболее подходят для организации своего дела в местах их проживания по следующим причинам: отсутствуют проблемы сбыта продукции (25,1 %), есть доступная сырьевая база (14 %), в этой сфере никто не предлагает услуг (11,2 %), есть специалисты в этой области (6,7 %) и т.д.

Осуществляя индивидуальную трудовую деятельность, респонденты занимаются торговлей товарами народного потребления (12,6 %), парикмахерскими услугами (7,1 %), шитьем одежды (4,4 %), оказанием фотоуслуг (2,7 %) и т.д.

Что касается организации собственного дела, то 90 % респондентов сами возглавляют свое дела, а 9,7 % – совместно с 2–3 другими предпринимателями.

Оценка респондентами условий осуществления ИТД представлена в табл. 1.

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос: «Как Вы оцениваете условия существования ИТД в Вашем городе/районе?»

Вариант ответа	В % к опрошенным	
	2014 г.	2015 г.
1. Созданы все условия для развития бизнеса, предприниматели чувствуют себя комфортно	16,4	25,8
2. Условия для развития бизнеса средние	58,9	50,6
3. Условия для развития бизнеса неблагоприятные	24,7	23,7

Приведенные данные показывают, что четверть опрошенных предпринимателей считают, что в местах их проживания созданы все условия для развития бизнеса, предприниматели чувствуют себя комфортно, половина респондентов оценивают эти условия как средние, а чуть меньше четверти респондентов оценили условия для развития бизнеса как неблагоприятные. Анализируя динамику, можно отметить, что в 2015 г. по сравнению с 2014 г. возросло число респондентов, оценивающих условия как благоприятные.

Самооценка играет существенную роль в жизни человека, так как для нее характерно предрешать успешность человека в той или иной сфере деятельности, а особенно в предпринимательстве. Самооценка предопределяет как уверенность в этой сложной деятельности, так и неуверенность в ней. От самооценки в бизнесе во многом зависит его дальнейшее развитие. Самооценка результатов развития собственного дела представлена в табл. 2.

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос: «Выберите определение, лучше всего подходящее к Вашему бизнесу»

Вариант ответа	В % к опрошенным	
	открыли свое дело в 2014 г.	открыли свое дело в 2015 г.
1. Процветающий	8,2	5,9
2. Конкурентоспособный	9,6	14
3. Развивающийся	31,5	41,9
4. Выживающий	27,4	24,7
5. Угасающий	17,8	4,8

Данные табл. 2 показывают, что большинство респондентов оценивают свой бизнес как развивающийся, примерно четверть респондентов считает, что их бизнес выживающий. Оценка предпринимателями, открывшими свой бизнес в 2015 г. по сравнению с оценками 2014 г., более позитивная:

увеличивается число респондентов, оценивающих свой бизнес как конкурентоспособный, и уменьшается число респондентов, оценивающих свой бизнес как угасающий. Также возрастает число респондентов, оценивающих свой бизнес как конкурентоспособный. В то же время нельзя не отметить, что снижается число респондентов, оценивающих свой бизнес как процветающий. Это тревожный звонок.

Опрос показал, что открытие своего дела для 41 % опрошенных предпринимателей способствовало улучшению их материального положения. Но в то же время у каждого пятого респондента, по их мнению, материальное положение ухудшилось, а у 38,2 % респондентов – не изменилось. Доходы, которые получают незанятые граждане, открывшие свое дело, невысоки: 60,3 % респондентов получают годовой доход от их предпринимательской деятельности до 100 тыс. руб., 23,3 % – свыше 100 тыс. руб. до 200 тыс. руб., 8,6 % – свыше 200 тыс. руб. до 300 тыс. руб., 3,4 % – свыше 300 тыс. руб. до 400 тыс. руб., 0,9 % – свыше 400 тыс. руб. до 500 тыс. руб., 3,4 % респондентов – свыше 500 тыс. руб.

Не секрет, что переход из состояния занятости в состояние безработицы способствует ухудшению материального положения. Люди вынуждены ограничивать свои потребности, отказываясь от приобретения ряда привычных покупок и сосредотачиваясь на обеспечении своего хотя бы нормального существования. Каково материальное положение начинающих предпринимателей? Оценка респондентами состояния своего материального положения представлена в табл. 3.

Таблица 3

Оценка респондентами своего материального положения

Вариант ответа	В % к опрошенным	
	2014 г.	2015 г.
1. Получаемых денег недостаточно на нормальное существование	11,8	12,2
2. Получаемых денег достаточно на приобретение еды и предметов первой необходимости	47,1	45,9
3. Получаемых денег достаточно, в том числе и на приобретение бытовой техники	33,8	37
4. Получаемых денег достаточно, в том числе и на приобретение дорогих покупок (автомобиль, квартира)	7,4	4,4
5. Я вообще не имею материальных проблем	0	0,6

Из данных табл. 3 видно, что примерно для половины предпринимателей денег достаточно, чтобы приобретать еду и предметы первой необходимости. Каждый третий респондент может себе позволить приобрести бытовую технику. Всего лишь 4,4 % опрошенных указывают, что им хватает на приобретение дорогих покупок, и менее одного процента респондентов не имеет материальных проблем. Но вместе с тем, учитывая тот факт, что это начинающие предприниматели, можно сделать вывод о том, что развитие бизнеса способно повысить материальное благосостояние у 61 % респондентов, определяющих свой бизнес как процветающий, развивающийся и

конкурентоспособный (см. табл. 2). Что касается динамики, то особых и существенных различий в оценке своего положения предпринимателями, открывшими свое дело в 2014 и 2015 гг., не прослеживается.

Для развития предпринимательства большое значение имеет психологическое состояние. Исследование показало, что переход к предпринимательской деятельности способствовал улучшению психологического состояния респондентов. Так, у 31 % респондентов повысилась самооценка, у 27 % усилилась активность, 19 % стали ощущать свою полезность семье и обществу, 10 % говорят об улучшении условий жизни (питания, отдыха), 6 % перестали ощущать незащищенность и нестабильность. В то же время 7% респондентов указали, что стало еще хуже, так как их бизнес развалился, 36 % отмечают, что ничего не изменилось.

Между тем безработным людям, вступившим на нелегкую стезю предпринимательства, требуется помощь. С одной стороны, у них есть надежный «тыл» – семья. Большинство респондентов уверены в поддержке семьи. Так, 83,4 % респондентов, отрывших свое дело, указывают на то, что их поддерживает семья, дети, родственники в ведении собственного дела. Однако следует отметить, что одной только семейной поддержки недостаточно, без помощи государственных органов незанятым гражданам (служб занятости, местных администраций) очень трудно осуществить переход к совершенно новой для них предпринимательской деятельности. Оценивая помощь различных служб, респонденты отдадут пальму первенства службам занятости. Так, 36,8 % указывают, что служба занятости их активно поддерживает, 16,8 % – скорее поддерживает, 23,2 % говорят о минимальной поддержке. В то же время большая часть респондентов (69 %) отмечает, что администрации сел, поселков и районов их практически не поддерживают.

Как можно помочь безработным гражданам? Что им необходимо для осуществления предпринимательской деятельности (табл. 4)?

Таблица 4

Необходимая помощь для перехода к предпринимательской деятельности

Вариант ответа	В % к опрошенным	
	2014 г.	2015 г.
Получение денежных кредитов	33,9	33,8
Предоставление налоговых льгот	24,2	38,3
Обучение основам предпринимательства	17,7	21,7
Оказание психологической поддержки окружающих	4,8	2,2
Кооперации с другими предпринимателями	3,2	1,7
Предоставление возможности переработки продукции и ее хранения	3,2	1,7
Оказание поддержки государственными и муниципальными органами села, района	24,2	37,2

Мы видим, что опрошенным гражданам для осуществления предпринимательской деятельности необходимо, прежде всего, получение денежных кредитов, предоставление налоговых льгот, обучение основам предпринимательства [4], оказание помощи со стороны государственных органов.

Кроме того, начинающие предприниматели говорят о высокой арендной плате (23,3 %), об административных барьерах (12 %), о конкуренции на рынке (22,2 %) и т.д. Людей, ставших на этот нелегкий путь, необходимо поддержать. Тем более что 78 % планируют активно развиваться, и лишь 2,2 % респондентов говорят, что «это не мое, буду искать работу по найму».

Из года в год предприниматели пишут и говорят о высоких налогах и сборах, больших отчислениях в специальные фонды. Действительно, уровень налогов с фонда заработной платы и отчислений в различные фонды для предпринимателей во многих случаях превышает их возможности оплаты. Думается, что малый бизнес на первоначальном этапе его развития необходимо рассматривать не в качестве одного из каналов поступлений налогов в бюджет и отчислений в фонды, а как социальное явление, которое обеспечивает самостоятельную и трудовую занятость граждан, снижающее напряжение и остроту в общественных отношениях.

В заключение хотелось бы подчеркнуть (мы писали об этом ранее), что к главному достоинству предпринимательской деятельности относится ее социальная ценность. Предпринимательская деятельность позволяет преодолеть выжидательные и иждивенческие настроения в социуме, повышает самооценку людей и уверенность в своих силах. Благоденствие и социальная устойчивость общества возможны лишь при расширении сферы предпринимательства и малого бизнеса. Проведение активной политики занятости влияет на развитие предпринимательства и борьбу с безработицей. В связи с этим за таким направлением активной политики занятости, как развитие предпринимательства и самозанятости, – будущее.

Литература

1. *Воловская Н.М., Удальцова М.В., Плюснина Л.К., Русина А.В.* Управление самостоятельной занятостью в регионе // *Регион: экономика и социология*. 2005. № 4. С. 67–76.
2. *Воловская Н.М., Плюснина Л.К., Русина А.В., Иноземцева А.В.* Незанятое население и самозанятость в сибирском регионе // *Социологические исследования*. 2015. № 5. С. 52–60.
3. Конвенции и рекомендации МОТ (1957–1990): В 2 т. / Международное бюро труда. Женева, 1991. 2045 с.
4. *Шукшина З.А.* Человек взрослый: обучение в условиях непрерывных изменений социального контекста // *Омский научный вестник*. 2009. № 4 (79). С. 78–81.

Bibliography

1. *Volovskaja N.M., Udal'cova M.V., Pljusnina L.K., Rusina A.V.* Upravlenie samostojatel'noj zanjatost'ju v regione // *Region: jekonomika i sociologija*. 2005. № 4. P. 67–76.
2. *Volovskaja N.M., Pljusnina L.K., Rusina A.V., Inozemceva A.V.* Nezanjatoe naselenie i samozanjatost' v sibirskom regione // *Sociologicheskie issledovanija*. 2015. № 5. P. 52–60.
3. *Konvencii i rekomendacii MOT (1957–1990): V 2 t.* / *Mezhdunarodnoe bjuro truda*. Zheneva, 1991. 2045 p.
4. *Shukshina Z.A.* Chelovek vzroslyj: obuchenie v uslovijah nepreryvnyh izmenenij social'nogo konteksta // *Omskij nauchnyj vestnik*. 2009. № 4 (79). P. 78–81.

УДК 316.485

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК РЕСУРС УЧАСТНИКОВ КОНФЛИКТА

Е.В. Пустовалова

Алтайский государственный университет

E-mail: alenawalera@yandex.ru

Содержание статьи направлено на осмысление возможностей социального капитала как ресурса для участников конфликта. В данной работе раскрывается современная специфика содержания социального капитала, которая обусловлена интенсивным развитием информационных технологий и усилением роли социальных сетей в системе общественных отношений. Отмечается значение социальных связей, а также качество их возможностей для обеспечения поддержки участников конфликтной ситуации. Выявляются особенности содержания социального капитала, оказывающие влияние на процесс управления конфликтом.

Ключевые слова: социальный капитал, конфликт, участник конфликта, ресурс, социальные связи.

SOCIAL CAPITAL AS RESOURCE OF PARTIES TO CONFLICT

E. V. Pustovalova

Altai State University

E-mail: alenawalera@yandex.ru

The content of the article is aimed at apprehension of the possibilities of social capital as a resource for parties to conflict. The study reveals modern specifics of the content of social capital, stipulated by intensive development of information technologies and consolidation of the role of social media in system of social relations. Significance of social ties and quality of their possibilities for provision of assistance to parties to conflict situation are noted. Special characteristics of the content of social capital, influencing conflict management process, are revealed.

Keywords: social capital, conflict, party to conflict, resource, social ties.

Социальные отношения в своем развитии предполагают возникновение противоречий, часто приводящих к конфликту. Понимая социальный конфликт как необходимое условие эволюции общества, конфликтология ведет постоянные поиски новых подходов к ресурсам, укрепляющим позиции участников конфликта. Наличие таких ресурсов, как правило, обеспечивает возможность оптимизации конфликтных отношений и конструктивного разрешения противоречий. Одним из них является социальный капитал.

Его качества и характеристики, позволяющие стать ресурсом в конфликтном взаимодействии, заложены как в содержании понятия, так и в свойствах, проявляющихся в социальных отношениях. Для более объемного понимания возможностей социального капитала проявлять себя как важный ресурс в управлении конфликтом следует обратиться к его теоретико-методологическим основам.

Методология феномена «социальный капитал» достаточно обширна. Это, прежде всего, концептуальные работы П. Бурдьё, Дж. Коулмана, Р. Патнэма, Ф. Фукуямы и др., направленные на его осмысление и анализ существенных характеристик феномена [4, 6, 14, 16]. Каждый из авторов предлагает свой ракурс на проблему формирования и реализации социального капитала в системе социальных отношений.

П. Бурдьё понимает под социальным капиталом устойчивые, как правило, институционально закрепленные связи между членами группы, гарантирующие возможность обмена социальными обязательствами [16]. Дж. Коулман через социальный капитал предлагает осмысливать развитие всей современной организации общественной системы [4]. Р. Патнэм в своей работе «Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии» отмечает явную зависимость исторической судьбы региона от существующих общественных связей и отношений как основы социального капитала [6, с. 220–227].

Ф. Фукуяма, в свою очередь, обращает внимание на качественные характеристики социального капитала. Для его формирования и развития необходимы, с его точки зрения, высокая степень доверия между членами группы и наличие ценностей, таких как честность и взаимопонимание. Вместе с тем автор обращает внимание на негативные стороны социального капитала, которые кроются в его конвенциональной природе и проявили себя в мафиозных и других негативных социальных организациях [14, с. 131–134].

При анализе данных трудов обнаруживается междисциплинарный характер понятия «социальный капитал». В последние десятилетия появилось много отраслевых и межотраслевых работ по дальнейшему изучению социального капитала, его качеств, свойств и возможностей влияния на различные аспекты социальных отношений. Это, как правило, работы в области социологии, экономики и экономической социологии, политологии и политической социологии, социальной психологии.

Социально-экономический ракурс на проблему представлен такими авторами, как М. Грановеттер, В.В. Радаев и др. [3, 9]. Они рассматривают, прежде всего, различные социально-экономические аспекты, на основе которых формируется социальный капитал. Это наличие, сила и устойчивость межличностных связей в профессиональных коллективах, возможность карьерного роста, формирования репутации и т.д.

В контексте политологии и политической социологии социальный капитал рассматривают Е.С. Алексеенкова, М.А. Анипкина, С.П. Пономарь, Т.Ю. Сидорина, Н.Е. Тихонова и др. [1, 2, 7, 11, 13]. Авторы рассматривают социальный капитал как средство реализации властных полномочий, позволяющий обеспечить нужную электоральную активность. Отмечают это явление как противоречивое, способное оказать негативное влияние на процесс демократизации посредством чрезмерного усиления доверия отдельным политическим силам. Кроме того, они обращают внимание на то, что социальный капитал является фактором, способствующим формированию неравенства в обществе. Рассматривают объем социального капитала и его влияние на стратификацию общественных отношений. Характеризуют возможности изучения региональных особенностей социально-политического развития в рамках данной категории.

Социально-психологический подход представлен в работах Л.Г. Почебута, П.Н. Шихирева и др. [8, 15]. В трудах этих исследователей определяются требования к качеству отношений между людьми, которые способствуют росту социального капитала; характеризуются ситуационные и личностные аспекты организации доверительных отношений; обращаются к потребности личности иметь привязанности, которые помогают стать значимым и способным к обретению определенного статуса в обществе.

В области социологического направления исследований проблемы социального капитала и его роли в обществе можно отметить работы следующих авторов: В.В. Нагайцева, С.В. Рзаевой, С.А. Решетниковой, И.В. Соболевой и др. [5, 10, 12]. Они рассматривают соотношение понятий «социальная сеть» и «социальный капитал», определяют социальные сети как необходимую, объективированную основу социального капитала; анализируют причины его актуализации в начале XXI в., выявляют источники и механизмы формирования социального капитала, его потенциальные и актуальные возможности быть социальным ресурсом человека и общества. В.В. Нагайцев, отмечая методологический потенциал социального капитала в осмыслении проблемы социального конфликта, обращает внимание на возможности социального субъекта получить через социальный капитал преимущества в конфликте [5].

Методологический анализ содержания понятия и различных подходов к его осмыслению позволяет остановиться в качестве базовой на трактовке социального капитала, данной П. Бурдьё. Он определяет его как «совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью [durable networks] более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания – иными словами, с членством в группе» [16, с. 66].

Социальный капитал, таким образом, проявляет себя как комплексный социальный феномен, который включает в себя значительный потенциал инструментов взаимодействия, обеспечивающих помощь и поддержку в конфликте. Само наличие социального капитала дает конфликтерам возможность поиска решений по выходу из конфликта. В ситуации конфликта его участникам, как правило, необходимы социальная и правовая поддержка, основанные прежде всего на доверии. Существование устойчивых социальных связей и отношений позволяет получить помощь от членов группы, а также необходимое юридическое сопровождение. Большую роль играют и величина, и качество социального капитала. Чем большими связями обладает человек, тем больше у него возможностей для оптимального разрешения конфликтной ситуации.

Следует отметить, что социальные взаимодействия в конфликте детерминированы особенностями развития общества в определенный исторический период. Соответственно и ресурсы участников конфликта, которые обеспечивают возможность выхода из него, также исторически обусловлены. Так, рабовладение в средневековых обществах основным ресурсом в конфликте предполагало наличие статуса свободного человека, а также определенный имущественный ценз. В Европе после буржуазных революций важнейшим ресурсом становится наличие гражданских прав и свобод, успешное функционирование правоотношений.

Очевидно, изменялись и характеристики содержания социального капитала, его объем и качество. На ранних этапах общественного развития для обеспечения поддержки в ситуации возникшего противоречия достаточно было иметь, например, родственные связи с вождем племени. С усложнением системы социальных отношений этого стало недостаточно, возросли требования и к качеству социального капитала.

Опираясь на заявленный ранее принцип причинности между существующими социальными отношениями, особенностями общественного развития и средствами, необходимыми участникам конфликта для его разрешения, можно отметить следующее. Современное общество не единожды определено как общество информационное. Это заставляет находить новые возможности и новые варианты применения социального капитала как ресурса в конфликтных взаимодействиях в соответствии с требованиями современных социальных отношений.

Развитие информационных технологий в XXI в. перевело общественные отношения в большинстве своем в виртуальное пространство. Появились новые формы социальных связей. Это привело к необходимости пересмотреть условия, обстоятельства и средства разрешения конфликтов. Отразилось это и на содержании понятия социального капитала. Его и ранее отождествляли с понятием «социальная сеть», но сегодня это можно понимать буквально. Способность социального капитала возникать и развиваться теперь во многом зависит от функциональных особенностей тех социальных сетей, в рамках которых происходит взаимодействие и сотрудничество, а также от предлагаемых интернет-технологий, компьютерных программ и гаджетов.

Социальные взаимодействия в большинстве своем перешли на виртуальный уровень. Зрелая часть общества с большим интересом осваивает новые возможности обрести друзей и новые социальные связи. При этом бережно сохраняет уже накопленный социальный капитал, используя все технологические достижения. Особое внимание хотелось бы обратить на информатизацию как фактор формирования и развития социального капитала среди молодежи. Социализация молодого поколения проходит при непосредственном участии интернет-технологий. Внедрение в социальные сети происходит на ранних этапах развития личности. Соответственно все недостатки такого рода взаимодействий отражаются на качестве их социального капитала. Виртуальные друзья и знакомые далеко не всегда способны оказать реальную поддержку в сложной, в том числе конфликтной, ситуации. Ложное ощущение доверительных отношений, которое дает анонимность виртуального общения, наполняет молодого человека уверенностью в том, что ему есть к кому обратиться за помощью в трудную минуту. Однако на практике далеко не все связи и отношения можно считать частью своего социального капитала. У современной молодежи, в отличие от старшего поколения, очень незначительный опыт реального общения и формирования устойчивых взаимозависимостей в реальном мире, способных стать ресурсом, позволяющим разрешать конфликтные ситуации.

Для осмысления возможностей социального капитала как ресурса конфликтеров, необходимо рассмотреть его востребованность на различных стадиях конфликта. Уже на стадии предконфликта, когда происходит осоз-

вание возникшей проблемы и констатация наличия противоречий, актуализируется необходимость поиска сторонников, которые помогли бы избежать дальнейшего обострения. Участники возникшей проблемной ситуации, как правило, подключают к ее решению ресурсы своего социального капитала. Чем больше накоплено социальных связей и отношений, тем выше вероятность успешного разрешения противоречий еще на этой стадии.

Если ситуация перешла в открытое противостояние и инцидент произошел, возникает потребность взять управление конфликтом в свои руки, изыскать возможности разрешить проблему в свою пользу. На этом этапе недостаточно иметь много связей и знакомств. Очень важно, чтобы среди этого многообразия были люди, способные оказать реальную безоговорочную поддержку в процессе эскалации конфликта. Как правило, это те, кто составляет устойчивые родственные или длительные профессиональные связи. Большую роль здесь играет сила межличностных связей. Как отмечает М. Грановеттер: «...сила связи – это комбинация (вероятно, линейная) продолжительности, эмоциональной интенсивности (*emotional intensity*), близости, или взаимного доверия (*confiding*), и реципрокных услуг, которые характеризуют данную связь» [3, с. 32.]. Наличие сильной связи увеличивает вероятность успешного разрешения конфликта.

Немаловажно при развитии конфликта обеспечить сбалансированность действий по его разрешению. Такие мероприятия могут затрагивать различные сферы деятельности. Чем больше сфер взаимодействия накоплено в социальном капитале участников конфликта, тем успешней будут мероприятия по его разрешению.

Послеконфликтное взаимодействие как при частичной, так и при полной нормализации отношений часто приводит к пересмотру содержания социального капитала, ведущему к разрыву с некоторыми имеющимися связями и возникновению новых.

Стадиальное рассмотрение динамики конфликта позволяет выделить следующие особенности социального капитала как ресурса участников конфликта:

1. Наличие социальных связей. В конфликтной ситуации часто достаточно простого упоминания о наличии дружественных отношений с лицами, обладающими определенным статусом, чтобы направить развитие конфликта в конструктивное русло. Чем больше таких связей, тем больше возможностей оптимизации конфликтных отношений.

2. Источник возникновения социальных связей. Эта особенность связана, прежде всего, с проблемой природы современных коммуникаций. Обращение к виртуальному общению как основному виду коммуникации привело не только к формированию нового типа социальных связей, но и к необходимости пересматривать степень доверия к членам группы.

Возникшая в ситуации конфликта необходимость обращения к контактам, составляющим социальный капитал конфликттера, может привести не к тем результатам, на которые он рассчитывал в связи с виртуальной, а значит анонимной и не несущей обязательств и ответственности природой социальных отношений.

3. Устойчивость личных социальных сетей. Здесь необходимо учитывать современную их специфику. Это связано с тем, что социальные связи

и отношения во многом перешли в сферу общения посредством сети Интернет. Человек, вступая в различные группы по интересам, полагает, что его новые виртуальные друзья в сложной ситуации обязательно придут на помощь. Однако анонимное по факту общение в сети не гарантирует оказания поддержки в сложной, в том числе конфликтной ситуации. Поэтому очень важно иметь устойчивые, проверенные временем и взаимопомощью отношения. Именно они способны стать серьезным ресурсом для участников конфликта.

4. Вариативность социальных сетей и связей. Если социальный капитал представлен устойчивыми связями и доверительными отношениями не только на уровне родственных, но и профессиональных контактов, групп по интересам и увлечениям, то он предоставляет большие возможности для успешного управления конфликтом.

5. Долговременность связей и отношений есть показатель качества социального капитала и, как следствие, его потенциала в конфликтообразовании. Длительность социальных связей предполагает их укрепление и накопление через взаимное оказание услуг.

Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что социальный капитал является серьезным ресурсом для участников конфликта. Важным является не только его наличие, но и содержание тех связей, сетей и отношений, которые его составляют. Значительную роль сегодня играет осознание необходимости обращения к качеству формирования и развития социального капитала в условиях перехода на сетевое общение как основной вид коммуникации. Это может обеспечить оптимизацию конфликтного взаимодействия и успешное разрешение конфликта.

Литература

1. *Алексеевкова Е.С.* Социальные сети в политике (на примере итальянской политики XX века). М.: МГИМО-Университет, 2012. 257 с.
2. *Анишкин М.А.* Категория «социальный капитал» и ее использование в изучении российских регионов // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 7. Философия. Социология и социальные технологии. 2009. № 1 (9). С. 89–94.
3. *Грановеттер М.* Сила слабых связей // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 4. С. 31–50.
4. *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.
5. *Нагайцев В.В.* Социальный капитал участников конфликта // Социология в современном мире: наука, образование, творчество: сборник статей. Вып. 4 / под ред. О.Н. Колесниковой, Е.А. Попова. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2012. С. 94–101.
6. *Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996. 287 с.
7. *Пономарь С.П.* Политические партии как социальные сети // Вестник РУДН. Серия «Политология». 2008. № 1. С. 30–40.
8. *Почебут Л.Г.* Психология общества и социальный капитал // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2011. № 1. Сер. 12. С. 18–25.
9. *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5–16.
10. *Рзаева С.В., Решетникова С.А.* Социальная сеть как основа социального капитала: содержание и подходы к изучению // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. 2014. № 8-1. С. 113–122.

11. *Сидорина Т.Ю.* Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия // Журнал исследований социальной политики. 2007. № 3. С. 319–334.
12. *Соболева И.В.* Социальный капитал или социальный ресурс // Экономическая наука современной России. 2006. № 3. С. 16–29.
13. *Тихонова Н.Е.* Социальный капитал как фактор неравенства // Общественные науки и современность. 2004. № 4. С. 24–35.
14. *Фукуяма Ф.* Социальный капитал // Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / под ред. Л. Харрисона и С. Хангтингтона. М.: Московская школа политических исследований, 2002. С. 129–148.
15. *Шихирев П.Н.* Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 17–31.
16. *Бурдые П.* Формы капитала // Экономическая социология: электронный журнал. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–74. [Электронный ресурс]. URL: https://ecsoc.hse.ru/2002-3-5/annot.html#doc_26593677 (дата обращения: 12.09.2017).

Bibliography

1. *Alekseenkova E.S.* Social'nye seti v politike (na primere ital'janskoj politiki XX veka). М. : MGIMO-Universitet, 2012. 257 p.
2. *Anipkin M.A.* Kategorija «social'nyj kapital» i ee ispol'zovanie v izuchenii rossijskih regionov // Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. 7. Filosofija. Sociologija i social'nye tehnologii. 2009. № 1 (9). P. 89–94.
3. *Granovetter M.* Sila slabych svjazej // Jekonomicheskaja sociologija. 2009. T. 10. № 4. P. 31–50.
4. *Koulman Dzh.* Kapital social'nyj i chelovecheskij // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. 2001. № 3. P. 122–139.
5. *Nagajcev V.V.* Social'nyj kapital uchastnikov konflikta // Sociologija v sovremennom mire: nauka, obrazovanie, tvorcestvo: sbornik statej. Vyp. 4 / pod red. O.N. Kolesnikovoj, E.A. Popova. Barnaul : Izd-vo Alt. un-ta, 2012. P. 94–101.
6. *Patnjem R.* Chtoby demokratija srabotala. Grazhdanskije tradicii v sovremennoj Italii. М.: Ad Marginem, 1996. 287 p.
7. *Ponomar' S.P.* Politicheskie partii kak social'nye seti // Vestnik RUDN. Serija «Politologija». 2008. № 1. P. 30–40.
8. *Pochebut L.G.* Psihologija obshhestva i social'nyj kapital // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. 2011. № 1. Ser. 12. P. 18–25.
9. *Radaev V. V.* Ponjatie kapitala, formy kapitalov i ih konvertacija // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. 2003. № 2. P. 5–16.
10. *Rzaeva S.V., Reshetnikova S.A.* Social'naja set' kak osnova social'nogo kapitala: sodержanie i podhody k izucheniju // Aktual'nye problemy gumanitarnyh i social'no-jekonomicheskikh nauk. 2014. № 8-1. P. 113–122.
11. *Sidorina T.Ju.* Social'nyj kapital organizacii i social'naja politika rossijskogo predpriyatija // Zhurnal issledovanij social'noj politiki. 2007. № 3. P. 319–334.
12. *Soboleva I.V.* Social'nyj kapital ili social'nyj resurs // Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii. 2006. № 3. P. 16–29.
13. *Tihonova N.E.* Social'nyj kapital kak faktor neravenstva // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. 2004. № 4. P. 24–35.
14. *Fukujama F.* Social'nyj kapital // Kul'tura imeet znachenie. Kakim obrazom cennosti sposobstvujut obshhestvennomu progressu / pod red. L. Harrisona i S. Hangtingtona. М.: Moskovskaja shkola politicheskikh issledovanij, 2002. P. 129–148.
15. *Shihirev P.N.* Priroda social'nogo kapitala: social'no-psihologicheskij podhod // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. 2003. № 2. P. 17–31.
16. *Burd'e P.* Formy kapitala // Jekonomicheskaja sociologija: jelektronnyj zhurnal. 2002. T. 3. № 5. P. 60–74. [Jelektronnyj resurs]. URL: https://ecsoc.hse.ru/2002-3-5/annot.html#doc_26593677

УДК 316.3/4

ПРАКТИКИ ЛОББИРОВАНИЯ В ПОЛИТИЧЕСКИХ СТРУКТУРАХ

З.Н. Сергеева

Новосибирский государственный технический университет

E-mail: z.sergeeva@corp.nstu.ru

Для российского общества в прошедшие 20 лет проблема лоббирования как форма манипулятивных практик оказалась обострена трансформацией политического режима. Смена элиты на всех уровнях привела к необходимости искать новые стратегии лоббирования, соответствующие новым условиям. В ходе анализа документов, списков избранных депутатов, опубликованных на официальных сайтах восьми рассматриваемых законодательных органов субъектов Сибирского федерального округа с целью выявления приоритетных сфер для лоббистской деятельности конкретного региона, были выделены специфические особенности.

Ключевые слова: лоббирование, манипулирование, институционализация, элиты, сферы деятельности, законодательное собрание.

OPPORTUNITIES OF LOBBYING IN POLITICAL STRUCTURES

Z.N. Sergeeva

Novosibirsk State Technical University

Email: z.sergeeva@corp.nstu.ru

For Russian society over the past twenty years the problem of lobbying, as a form of manipulative practices were exacerbated by the transformation of the political regime. The socio-political crisis, the struggle for spheres of political and economic influence, the collapse of the Communist ideology, the devaluation of social values – all together this led to habitualization lobbying. The change of elites at all levels: Federal, regional, municipal, local led to the need to look for a new advocacy strategy appropriate to the new conditions. The analysis of documents, lists of elected deputies, published on the official websites of the eight considered legislative bodies of subjects of the Siberian Federal district to identify priority areas for lobbying activities of a particular region, you can highlight a specific feature.

Keywords: lobbying, manipulation, institutionalization, elite, scope of work, legislative Assembly.

Как известно, элита является закрытой социальной группой, однако в истории возникают периоды (как правило, характеризующиеся кризисом, трансформацией социальных структур, сменой политического режима), когда происходит ее обновление. В российской истории такое обновление приходится на 1990-е гг. В ходе исторических и экономических трансформаций бизнес-элита пришла к личному и открытому участию предпринимателей в выборах; инициированию создания политических партий и общественных движений и их дальнейшему спонсированию; приобретению и активизации политических связей для влияния на принятие политических решений. Накопление средств – это основная цель любого бизнеса, однако

в современных экономических условиях повышенной конкурентной среды и заполненности основных ниш рынка появляется необходимость моделирования социальной реальности через использование технологий социального манипулирования. Необходимо отметить, что происходит не просто смешение интересов разных звеньев правящей элиты, но и постепенная интеграция ресурсов.

Политическое влияние олигархов было обеспечено не только ростом их капиталов, но и тем, что в их руках оказались средства манипулирования: многие электронные и печатные средства массовой информации – наиболее популярные телевизионные каналы, радиостанции, газеты, журналы. Постепенно государственные СМИ теряли свое влияние из-за недостаточного финансирования и снижения государством регламентации их деятельности. Бизнес осознал, что СМИ являются не только каналом получения дополнительных материальных средств, но и важным каналом воздействия на общественное мнение.

Институционализация практик лоббирования происходила на фоне изменения стратификационной модели российского общества и роста социального неравенства. Все это подтолкнуло общество к формированию новых социальных институтов, регламентирующих отношения между социальными группами. В создавшихся условиях новые социальные практики манипулирования характеризуются дуализмом, в основе которого лежит противоречие между институциональной функцией регулирования осуществления власти и доступа к ней и функцией размещения позиций и ресурсов.

К специфической форме манипулирования можно отнести лоббирование. Лоббирование в современном значении, как и манипулирование, предполагает воздействие с целью удовлетворения неких интересов. И так же, как и термин «манипулирование», в обществе имеет негативную коннотацию. Лоббирование воспринимается как обман и чаще всего ассоциируется с устойчивыми и наиболее медийными словосочетаниями «табачное лобби», «алкогольное лобби».

Можно предположить, что понятие «политическое манипулирование» по своему значению близко к понятию «политическое лоббирование», хотя сам термин исторически не имел отношения к политической сфере. В 1553 г. словом «лобби» обозначалась прогулочная площадка в монастыре. Политический смысл термин получил в XIX в. Но достоверно известно, что традиция лоббизма уходит корнями в эпоху президентства У.С. Гранта (1869–1877), генерала, снискавшего славу во время гражданской войны в Соединенных Штатах 1861–1865 гг.

История формирования лоббирования как манипулятивной технологии не всегда предполагала легальный характер, напротив, термин «лоббирование» обозначал прямую покупку голосов за деньги. Однако «в настоящее время лоббизм все больше понимается как необходимый и естественный инструмент взаимоотношений власти и общества» [10]. Английский политолог С. Файнер под лоббизмом понимает любую «деятельность организаций, влияющую на органы государственной власти в целях содействия собственным интересам, причем эти организации, в противоположность партиям, не готовы сами принять ответственность за власть в стране» [14].

В рамках научного дискурса можно выявить несколько подходов к лоббированию как процессу манипулирования в политической сфере. Можно предположить наличие не только институционального характера манипулятивных практик, но и институционального аспекта в практиках лоббирования. Правомерность этого подхода обосновывается регулярными повторяемыми практиками взаимодействия государственных структур с политическими и бизнес-элитами путем целенаправленного воздействия на законодательную и административную деятельность с целью удовлетворения интересов последних. Таким образом, можно предположить, что лоббирование как проявление манипулирования становится рутинным базовым элементом системы представительства интересов. С другой стороны, возможно говорить и о структурно-функциональном характере лоббирования, с этой позиции некие внешние заинтересованные субъекты (например, судебные или партийные структуры) оказывают влияние на процесс принятия решения властными государственными структурами.

«Политологическая теория групп интересов (ТГИ) изучает лоббизм в качестве элемента системы функционального представительства, поскольку сосредотачивается на изучении, классификации и полемике между возможными типами систем функционального представительства интересов – элитизмом, и, более популярными, корпоративизмом и плюрализмом» [22]. Однако субъектом лоббизма как манипулирования могут рассматриваться не только представители бизнес- и политических элит, но и так называемые «гражданские», «социальные лобби», некоторые авторы называют их «лобби третьего сектора». В этом случае манипулирование, с одной стороны, рассматривается как инструмент демократии, где любая коммуникация это взаимодействие, с другой – данное взаимодействие осуществляется во благо общества, но методы и конечные цели публично не артикулируются. В данном контексте гражданское или социальное лоббирование мы понимаем как воздействие активных субъектов гражданского общества, представляющих интересы широких слоев населения и не связанные с удовлетворением частных интересов в сфере бизнеса или политики на процесс принятия решений органами государственной власти.

Существует ряд инструментов, наиболее часто используемых в лоббистских методиках. Разнообразие способов, технологий, методов и видов лоббирования дает широкое поле для изучения данного явления, а лоббистская деятельность в ее цивилизованном виде может быть полезна не только для отдельной отрасли или сферы бизнеса, но и для общества в целом.

Выяснить возможности лоббирования в региональных политических структурах представляется эмпирически сложной задачей: затруднительно выявить актуальные основные места работы значительной части депутатов Законодательных собраний Сибирского федерального округа (ЗС СФО). Нет четкого понимания, продолжают ли они способствовать продвижению своего бизнеса или иной деятельности, которой занимались до избрания, при помощи статуса депутата. Соответственно нет информации о том, есть ли взаимосвязь между сферой деятельности и инициированными депутатами законопроектами. В связи с этим возникает предположение о возможности лоббирования депутатами тех отраслей, в которых они заняты или работали до избрания. Статус депутата может способствовать

возможности продвижения интересов какой-либо отрасли. Также существует вероятность того, что выборные лица осуществляют депутатскую деятельность именно с этой целью. Выявление того, какие сферы представляют вышеуказанные представители Законодательных собраний СФО, а также наиболее представленных из них, поможет сделать вывод о наличии возможности лоббирования депутатами интересов своей отрасли.

Объект исследования: сферы деятельности, представляемые депутатами Законодательных собраний.

Предмет исследования: сферы деятельности, представляемые депутатами Законодательных собраний в СФО.

Цель исследования: выявить, какие сферы деятельности с наибольшей вероятностью могут лоббироваться депутатами ЗС СФО.

Метод сбора информации: анализ документов (исследование проводилось в период с 10 сентября по 20 ноября 2016 г.).

В качестве документов, способствующих решению задач эмпирического исследования, были использованы списки избранных депутатов, опубликованные на официальных сайтах каждого из восьми рассматриваемых законодательных органов субъектов СФО в рамках официального постановления избирательных комиссий регионов.

Для определения областей (сфер) профессиональной деятельности депутатов Законодательных собраний СФО мы проанализировали данные о партийной принадлежности, профильных комитетах, местах работы и должностях депутатов ЗС СФО. Принцип определения сферы был основан на специфике деятельности компании или иной организации, в которой осуществляет работу депутат.

В Сибирский федеральный округ входят 12 субъектов. Однако в связи с тем, что входящие в округ республики Алтай, Бурятия, Тыва и Хакасия обладают особым политическим статусом, были рассмотрены законодательные органы восьми субъектов Российской Федерации: Новосибирской, Омской, Томской, Кемеровской и Иркутская областей, а также Красноярского, Алтайского и Забайкальского края.

По результатам исследования в совокупности было выделено 15 сфер деятельности, в которых работают депутаты Законодательных собраний округа и с точки зрения поставленных задач имеющие возможность лоббирования. Таким образом, был составлен список данных сфер: предпринимательство, строительство, добывающая промышленность, управление, недвижимость, образование, энергоснабжение, здравоохранение, с./х. производство, сервис, СМИ, культура–наука–спорт, местное самоуправление, общественные организации, политика, машиностроение.

Общей тенденцией в ходе поиска и работы с документами явилось то, что несмотря на публичность деятельности найти точную информацию о занятости депутатов рассматриваемого округа затруднительно.

Сведения, полученные из списков, опубликованных на официальных сайтах Законодательных собраний, не всегда актуальны, либо не соответствуют действительности. В частности, некоторые указанные на сайтах предприятия на данный момент ликвидированы.

Политика: данная сфера оказалась наиболее приоритетной (26 %), в ней заняты представители Законодательных собраний, работающие на по-

стояннoй профессиональной основе или на неосвобожденной (оплачиваемой) основе. Также к этой сфере мы относим секретарей и координаторов региональных отделений политических партий: «Единая Россия», «Коммунистическая партия Российской Федерации», «Справедливая Россия», «Либерально-демократическая партия России». Наиболее представлена сфера в Иркутской области (45 %) и в Красноярском крае (44 %), а наименьшие показатели у Кемеровской области (13 %), что может быть связано с различными уровнями заинтересованности в том, чтобы основными местами занятости считались политические партии и Законодательные собрания.

Лидирующее положение данной сферы среди изученных можно трактовать неоднозначно. Во-первых, существуют представители ЗС, которые не указывают настоящее основное место работы. Для них, предположительно, выгодна позиция лиц, занимающихся исключительно депутатской деятельностью, стремящихся продвигать интересы групп населения, выдвигать законопроекты, которые будут способствовать развитию региона и улучшению качества жизни населения. Таким образом, в приоритете у данных лиц может быть положительный образ себя и своей деятельности с перспективой неоднократно избираться электоратом, который его поддерживает. При этом депутат может одновременно заниматься бизнесом, но скрывать это и продвигать выгодные для своей отрасли законопроекты.

Второй аспект неоднозначности лидирующего положения политики заключается в разном характере осуществления ими своих функций, а именно наличие профессиональной (постоянной) и освобожденной основы. По официальным источникам, касающимся статуса депутата [18], профессиональная основа подразумевает невозможность какой-либо оплачиваемой деятельности одновременно с депутатской. То есть депутат получает официальную заработную плату исключительно за работу в Законодательном собрании. При этом сведения о годовых доходах и имуществе депутата не позволяют судить о депутатской деятельности как о единственном источнике денежных средств, поскольку уровни финансовых поступлений исчисляются миллионами [19]. Это опять возвращает нас к предположению о том, что информация об истинном месте работы намеренно утаивается депутатами, работающими как на профессиональной основе, так и на освобожденной.

После анализа документов, касающихся статуса депутата в разных регионах СФО, необходимо определить, какие должности занимают лица, работающие на постоянной основе. Это, во-первых, председатель ЗС, во-вторых, его заместитель, а также председатели профильных комитетов и их заместители (1–3 человека).

Кроме того, в составе Законодательных собраний СФО присутствуют депутаты, в качестве основного места работы которых указано ЗС, при этом они осуществляют свою деятельность не на профессиональной основе. Поскольку по законам, касающимся статуса депутатов и денежного вознаграждения лиц, замещающих государственные должности, такая деятельность не предполагает получения заработной платы и не может считаться основным местом работы, данные лица не будут включены в список работающих в сфере политики. Однако при анализе предыдущих мест их работы можно сделать предположение о том, что их основная занятость

по-прежнему может быть связана с соответствующими сферами деятельности. Рассмотрим предыдущие места работы председателей выбранных регионов: А. Шимкив (Новосибирская область) до избрания был генеральным директором «Газпромнефть–Новосибирск», И. Лоор (Алтайский край). С 2004 по 2008 г. – начальник Главного управления сельского хозяйства Алтайского края; Н. Шатилов (Кемеровская область) в 2003–2008 гг. – директор Евразруды (горнорудной компании) по социальным вопросам.

Предыдущие места работы вышеуказанных депутатов были рассмотрены по причине предположения, что прежние сферы профессиональной деятельности не были оставлены ими в пользу депутатской работы. Есть основания полагать, что высокий доход, который, вероятно, приносила им прежняя деятельность, не эквивалентен доходу от работы в Законодательном собрании. Поэтому, возможно, данные лица продолжают работать в своей сфере и имеют возможность использовать свое положение депутата для лоббирования отрасли бизнеса. Также утаивается информация о депутатах, являющихся учредителями коммерческих компаний.

Отдельно стоит упомянуть о лицах, относительно которых на официальном сайте есть информация, касающихся их места работы, но при рассмотрении данных об этих компаниях оказывается, что предприятия ликвидированы. Пример: А.А. Дубас (Иркутская область). Данная информация также может свидетельствовать об утаивании настоящего места работы.

По результатам анализа сферы политики в списке выявленных можно сделать вывод об условности процентного значения, которое мы получили для данной области. Поскольку есть официальные данные об уровнях дохода депутатов Законодательных собраний СФО, можно сделать предположение о несопоставимости заработка от депутатской деятельности на профессиональной основе и реального достатка. Исходя из этого имеется основание полагать, что значительная часть депутатов СФО, вероятно, утаивает сведения о настоящем основном месте работы с целью создания благоприятного образа своей деятельности у избирателей, при этом может способствовать лоббированию интересов своей отрасли, продвигать выгодные для собственного бизнеса законопроекты, заниматься депутатской деятельностью исключительно с целью лоббирования.

Второй по приоритетности представлена сфера сервиса (11 %), к которой в числе прочего были отнесены транспортные услуги и грузоперевозки. Сюда входят также консалтинговые, юридические, банковские, социальные, страховые, туристические, рекреационные услуги безопасности, страхования. Наиболее распространена данная сфера в ЗС Кемеровской и Омской областей (соответственно 25 и 15 %). Наименее представлена в Томской области – 2 %.

В Кемеровской области сфера сервиса представлена как коммерческими, так и государственными организациями, причем первые являются учреждениями, оказывающими помощь социальным группам, а вторые – компаниями, предоставляющими транспортные услуги (филиал ОАО «РЖД»), услуги электросвязи, юридическую помощь и т.д.

В Омской области сфера сервиса представлена частными консалтинговыми организациями, оказывающими в том числе юридические услуги. Примечательно, что представители ОАО «РЖД» встречаются во всех ис-

следуемых ЗС, кроме Алтайского края и Томской области, что может свидетельствовать о наличии лоббистской деятельности по продвижению конкретно данной компании или отрасли услуг ж/д перевозок в целом.

Строительство (10 %). Данная сфера достаточно развита в Сибирском федеральном округе. Ее представители – депутаты ЗС – являются в основном директорами и управляющими различных строительных фирм, как крупных, так и малых. Наибольшее число представителей данной сферы в ЗС Новосибирской области (20 %), затем – Томской области (13 %), а наименьшее – в Красноярском крае (2 %).

Сфера строительства в Новосибирской области представлена такими компаниями, как ООО «Сибмастер», ОАО «Сибмост», ООО «Энергомонтаж», ООО «Промышленно-строительная компания «Сибирь», ЗАО «Первый строительный фонд» и др. Все перечисленные компании являются новосибирскими, и, судя по высоким темпам строительства в области, можно судить о продвижении данной отрасли. В Томской области компании, представляющие отрасль: ООО «Стрежевское «ДРСУ», «ГазХимстройИнвест», ОАО «Спецтеплохиммонтаж», ООО «ДорСтройСервис», ООО «ГК «Карьероуправление» и др.

В отличие от Новосибирской области здесь присутствует компания, действующая в различных регионах России (ООО «ДорСтройСервис»). Развитость строительства в Томской области может свидетельствовать о возможности продвижения депутатами Законодательной Думы данной отрасли и влияния на источники финансирования строительных проектов.

Следует упомянуть, что некоторые депутаты исследованных законодательных органов, прежде чем занять пост в собрании, работали именно в сфере строительства. Например, представитель ЗС Иркутской области А.С. Микуняк до избрания генеральный директор ЗАО «Мостострой-9». Поэтому опять же возникает предположение о том, что эти депутаты могут так или иначе иметь отношение к строительству.

Добывающая промышленность (9 %). К отраслям данной сферы относятся газовая, нефтяная, угольная, торфяная, сланцевая, лесозаготовительная промышленность. Одно из крупнейших предприятий, в которых работает ряд депутатов Сибирского федерального округа – ОАО «Газпром», которое, несомненно, имеет ресурсы и возможности для лоббирования интересов своей деятельности. Возможно, что невысокий процентный показатель в данной отрасли обусловлен тем, что добыча нефти, газа и других природных ресурсов более приоритетна в иных регионах Российской Федерации, например, в Ханты-Мансийском автономном округе очень развито промышленное производство данного сырья.

Наиболее развита данная отрасль в Кемеровской области – 18 %. Это такие компании, как ООО «Сорбенты Кузбасса» (уголь), ООО «Искра (деревообработка), ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Распадская» (уголь), ОАО «Кузнецкие ферросплавы» (черная металлургия), ОАО «СУЭК–Кузбасс» (уголь), ЗАО «Стройсервис» (уголь) и др. Таким образом, угольная промышленность высоко развита в Кемеровской области, что связано, прежде всего, с географическим положением. Имеются основания полагать, что лоббистская деятельность может существовать относительно этой отрасли.

Добывающая промышленность также развита в Алтайском крае (14 %), особенно выделяется лесозаготовительная деятельность, что тоже логично исходя из географии региона, богатого лесом. Данной работой занимаются такие компании, как ООО «Лесное» и ООО «Алтай-Форест». В Алтайском крае большое количество ресурсов для подобного вида деятельности и не вызывает сомнений тот факт, что в деятельности депутатов края может иметь место лоббистская деятельность по продвижению отрасли лесной промышленности. Одновременно с этим их влияние может оказывать положительный эффект на состояние и развитие всего региона.

Вообще не представлена сфера в Омской области. Следует заметить, что экономическое состояние России непосредственно связано с положением отрасли добывающей промышленности. Предприятия данной области являются градообразующими.

Сельскохозяйственное производство (8 %). К этой сфере относится выращивание агрокультур, животноводство, деятельность фермерских хозяйств, переработка сырья, производство удобрений и т.п. Наиболее развита данная сфера в Алтайском крае — 12 %, который отличается множеством природных ресурсов, а депутаты данного региона заняты в многочисленных сферах деятельности. В остальных изучаемых областях, кроме Забайкальского края (2 %) и Кемеровской области, где сфера вообще не представлена, равные показатели (9 %).

Однако в рамках исследования разделить бизнес и сельское хозяйство достаточно проблематично, потому что государственных организаций, занимающихся агрокомплексом, практически нет. В связи с этим было проведено исследование соотношения частных и государственных сфер среди мест работы депутатов ЗС СФО. Таким образом, говорить о наличии лоббирования агрокомплекса как такового достаточно сложно, потому что это, скорее, является продвижением бизнеса депутатов, а не отрасли в целом.

Предпринимательство (7 %). К отрасли бизнеса можно отнести широкий перечень видов деятельности с получением прибыли. Это могут быть торговые холдинги, небольшие предприятия розничной и оптовой торговли, включая аптеки, фирмы, занимающиеся продажей оборудования и т.д. Выделить определенное направление, преобладающее в данной отрасли, достаточно сложно. Наиболее развито предпринимательство в Омской области — 15 %. Это предприятия, занимающиеся продажей автомобилей (ООО «АвтоКам»), полиграфией (ООО «Флексо-Пак»), автозаправки (ООО «Сибгаз»), продажей медицинского оборудования (ЗАО «Дельрус»). Приоритетность данной сферы в области говорит о том, что есть вероятность продвижения любой отрасли бизнеса депутатами региона.

Общественные организации (7 %). К данной сфере относятся представители различных объединений граждан, которые характеризуются разнообразной направленностью:

1) защита интересов социальных слоев: организации помощи ветеранам, инвалидам, пенсионерам, защиты детства, ассоциации коренных народов, студентов и т.д.;

2) защита интересов представителей отраслей и профсоюзов: например, союзы предпринимателей, работников образования, агропромышленников, заемщиков, потребителей, строителей и т.д.

Наиболее развита в Алтайском крае (14 %) и Красноярском крае (12 %). Отсутствует в Иркутской области.

Примеры организаций: «Союз Заемщиков и Вкладчиков России», Алтайское отделение «Российский Фонд мира», Алтайский краевой союз потребительских обществ, «Деловая Россия», НП «Алтайский биофармацевтический кластер». Однако многие депутаты фиксируют свое место работы как НКО (некоммерческая организация, при этом зачастую имеется возможность того, что подобное наименование места работы – лишь удачный вариант позиционирования себя как депутата перед электоратом (пример, В.Н. Пак – депутат Новосибирской области, являющийся влиятельным лицом в сфере бизнеса).

Образование (6 %). К сфере образования относятся работники высших и средних общеобразовательных учебных заведений. Наиболее развита в Кемеровской области (9 %) и в Забайкальском крае (8 %). Например, депутат ЗС Кемеровской области А.В. Леонтьев является заместителем директора по социальной и воспитательной работе Юргинского технологического института Томского политехнического университета. Не представлена сфера в ЗС Алтайского края.

Говоря о возможности лоббирования отрасли образования, можно подразумевать положительный характер такого продвижения, потому что развитие сферы хорошо сказывается на имидже областей.

Здравоохранение (5 %). В основном это занимающие руководящие должности врачи муниципальных лечебных учреждений и очень редко частных клиник. Наиболее приоритетна в Омской области (12 %). Второе место по представленности депутатов данной сферы занимает Алтайский край (7 %). Не представлена сфера в Иркутской области. В основном это государственные лечебные учреждения. Пример: К.Л. Полежаев является главным врачом Областной клинической больницы.

Энергоснабжение (3 %). К этой сфере относятся предприятия, занимающиеся обеспечением всеми видами энергии и топлива. Чаще всего эти компании сами производят энергию. Наиболее приоритетна в Омской области (9 %). Затем идет Кемеровская область (4 %), Алтайский край (не представлена).

Примеры организаций: ОАО «Омскводоканал», «ОАО «МРСК Сибири» – «Омскэнерго», ОАО «Омскгазстройэксплуатация».

Культура/наука/спорт (3 %). Это могут быть театры, дома культуры, научно-исследовательские центры, учреждения, занимающиеся развитием определенного вида спорта в регионе. Очень слабо представлены в СФО, самый высокий процент – в ЗС Алтайского края (5 %). Можно сделать вывод, что у депутатов нет потребности лоббировать интересы данных сфер. Однако, например, у депутата ЗС Новосибирской области В.И. Волковского декларированный годовой доход за 2015 г. составляет около 21 млн руб. [24], при этом, по информации на официальном сайте собрания, он является советником председателя государственного бюджетного учреждения «Сибирское отделение Российской академии наук». Данная информация вызывает много вопросов относительно истинного источника дохода депутата и реальной деятельности в научной сфере.

Местное самоуправление (2 %). Данная сфера представлена в Новосибирской области, здесь двое представителей мэрии. Так, А.Г. Жирнов является советником мэра Новосибирска, а А.В. Скатов на момент проведения исследования пресс-секретарь мэра (на данный момент – заместитель мэра). Лоббирование сферы местного самоуправления, безусловно, может иметь место в деятельности состава ЗС области.

Управление недвижимостью (2 %). Все вопросы, касающиеся эксплуатации зданий и сооружений, арендных договоров, определение создания условий для пользования помещениями, касаются этой сферы. Также слабо представлена в округе. Самый высокий показатель в Иркутской области – 5 %. Пример – О.Н. Кузнецов, являющийся директором ООО «Группа Континент».

Машиностроение (2 %). Это деятельность по производству различного оборудования и машин: сельскохозяйственных, транспортных, водных и т.д. Также характеризуется низкой представленностью в округе. Почти в каждом исследуемом регионе не превышает 2 %, а в некоторых отсутствует. Есть основания предполагать, что в округе сфера не особенно подлежит лоббированию.

СМИ (1 %). Несмотря на то, что журналистика имеет очень большие возможности для лоббирования тех или иных интересов, представители данной сферы очень мало распространены в аппаратах Законодательных собраний Сибирского федерального округа. Это сотрудники региональных газет либо независимые журналисты, а также есть представитель области радиовещания и телевидения. Представлена, главным образом, в Омской области (4 %). Пример: газета Омского областного отделения Коммунистической партии Российской Федерации «Красный путь», редактор которой депутат А.О. Погарский.

Таким образом, исходя из официальных источников, сфера политики является приоритетной среди депутатов Сибирского федерального округа. Большое количество представителей Законодательных собраний осуществляет свою деятельность на профессиональной основе. При этом у нескольких человек основное место работы не может быть четко определено, поскольку в Законодательном собрании они работают на освобожденной основе. Можно выдвинуть предположение, что наряду с работой в ЗС они заняты в прежних сферах своей деятельности до избрания: строительство, образование, добывающая промышленность, сервис, предпринимательство, машиностроение.

Также приоритетными оказались сферы услуг, строительства, добывающая промышленность, предпринимательство. Наименее распространены такие отрасли, как машиностроение, жилищно-коммунальное хозяйство, СМИ, управление недвижимостью, местное самоуправление.

В качестве общего вывода по теме исследования можно высказать следующее: возможность лоббирования в региональных политических структурах имеет под собой серьезные основания, а именно:

1) прежняя профессиональная деятельность депутатов до избрания зачастую связана с крупным бизнесом, и вызывает сомнения возможность того, что она была оставлена депутатом ради работы в Законодательном собрании;

2) исходя из первого пункта, высока вероятность того, что именно с целью лоббирования своей прежней сферы деятельности бизнесмен избирается депутатом;

3) возможному лоббированию способствуют как статус депутата, так и связанный с ним благоприятный образ, который представитель ЗС стремится создать у избирателей и, таким образом, обеспечить себе неоднократное избрание и дальнейшую возможность лоббирования своих интересов;

4) поскольку некоторые места работы депутатов формально являются некоммерческими организациями (но при этом сведения о доходах и имуществе показывают очень высокий уровень достатка), постольку можно предположить, что данные организации на самом деле являются коммерческими либо с помощью них депутат скрывает наличие еще какого-либо бизнеса.

Также сомнение вызывает профессиональная основа деятельности депутатов, потому что в этом случае депутат не может заниматься иной оплачиваемой деятельностью. Однако сведения о доходах и имуществе также показывают слабую вероятность того, что представитель ЗС занимается исключительно депутатской работой.

Поскольку в любом обществе существуют сферы деятельности, представители которых стремятся обозначить и продвигать свои интересы с помощью властных решений, иногда с помощью финансового влияния, появилось мнение о коррупционной сути лоббирования. Действия по оказанию влияния сторонними лицами на процесс принятия государственных решений имеют место в любой политической системе. Однако понятие лоббирования часто в восприятии граждан имеет негативную коннотацию. Поэтому можно говорить о наличии стереотипа в отношении изучаемого явления. В нашей стране лоббирование не обеспечено законодательной поддержкой и соотносится с понятием коррупции. Влияние групп, представляющих свои интересы, на современный политический процесс в России возрастает. Можно предположить, что практика лоббизма охватывает все структуры политической власти: законодательную, исполнительную и судебную ветви, а также региональные институты политики. Кроме того, вероятно, что в странах, где не полностью завершились процессы трансформации и порядок взаимодействия между гражданским обществом и структурами власти не вполне сформировался, проблема лоббизма имеет свои специфические особенности. Поэтому изучение этого социального явления в современной России с ее сложным процессом демократизации и отсутствием законодательной базы для лоббистской деятельности имеет особую актуальность. В современном мире лоббирование приобрело цивилизованный характер, и стереотипы восприятия этой деятельности необходимо изменить. Значимым становится и изучение специфики лоббирования непосредственно в органах законодательной власти регионов Российской Федерации, поскольку по мере увеличения ресурсов влияния региональных бизнес-элит в политической сфере растут и разногласия между их интересами и интересами граждан. Как результат становится актуальным решение проблем их взаимодействия.

В лоббистской деятельности конкретного региона, в частности, Сибирского федерального округа можно выделить специфическую особенность:

это лоббирование тех сфер и предприятий, которые наиболее развиты в городе (сервис, строительство, добывающая промышленность). При этом федеральную поддержку получают не все предприятия данных сфер, а крупные организации с мощной лоббистской системой. Кроме того, очень маловероятно лоббирование социальных сфер, поскольку деятельность депутатов редко связана с государственными организациями. Поэтому возможности социального лоббизма не так велики, как возможности продвижения интересов крупных представителей бизнеса.

В каждом регионе страны существуют определенные сферы, которые с высокой долей вероятности лоббируются, и это обусловлено географическим положением, наличием градообразующих предприятий, специализирующихся на отдельных отраслях и иными факторами.

Главными проблемами лоббирования в России остается отсутствие институционализации этого явления, четко определенных в связи с ней регламентов, нормативно-правовых актов, отсутствие прозрачности лоббистской деятельности, монополизм власти на правила перераспределения социально-экономических ресурсов.

Таким образом, специфика регионального лоббирования в России в целом копирует общенациональную. Для усовершенствования сотрудничества общества и государства нужны нормативно закрепленные меры относительно лоббистской деятельности и противостояния коррупции.

Литература

1. *Бодрийяр Ж.* В тени молчаливого большинства, или конец социального / пер. с фр. Н. В. Суслов. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2000. 95 с.
2. *Василик М.А.* Политология. М.: Гардарики, 2006. 588 с.
3. *Васильева В.М.* Лоббизм: проблемы теоретической интерпретации // Мир и политика. 2012. № 1 (64).
4. *Гидденс Э.* Устройство общества: очерк теории структуризации / пер. И. Тюрина. М.: Акад. проект, 2003. 525 с.
5. *Заславская Т.И.* Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации; Дело, 2004. 398 с.
6. Закон «О денежном вознаграждении лиц, замещающих государственные должности Кемеровской области» от 25.01.2006 г.
7. Закон о статусе депутата Алтайского краевого законодательного собрания от 30.11.2000 в ред. 05.04.2016 г.
8. *Кара-Мурза С.Г.* Краткий курс манипуляции сознанием. М.: ЭКСМО; Алгоритм, 2003. 443 с.
9. *Крыштановская О.В.* Анатомия российской элиты. М.: Захаров, 2005. 381 с.
10. *Лазарев В.В.* Лоббирование правотворческих решений // Юридическая техника. 2014. № 8. С. 1.
11. *Любимов А.* Институт лоббирования требует правового регулирования // Российская юстиция. 1999. № 5. С. 25.
12. *Липпман У.* Общественное мнение / пер. с англ. Т.В. Барчуновой. М.: Ин-т Фонда «Обществ. мнение», 2004. 382 с.
13. *Московичи С.* Век толп: исторический трактат по психологии масс / пер. с фр.; Рос. акад. наук, Ин-т психологии, Дом наук о человеке (Франция). М.: Центр психологии и психотерапии, 1996. 478 с.
14. *Шиллер Г.* Манипуляторы сознанием. М.: Мысль, 1980. 326 с.

15. *Finer S.E.* Anonymous Empire. A Study of The Lobby in Great Britain. London, Pall Mall Press, 1966.
16. *Lippman W.* Public opinion. [Electronic resource]. USA: University of Virginia, 2003. URL: <http://xroads.virginia.edu/~Hyper/lippman/cover.html>. – Title from screen.
17. *Reckwitz A.* Toward a «Theory of Social Practices», *European Journal of Social Theory*, 2002. Vol. 5:2. P. 249.
18. *Toffler A.* Powershift: knowledge, wealth, and violence at the edge of the 21st century. USA: Bantam Books, 1991. 640 p.
19. О Законодательном собрании Иркутской области: Закон Иркутской области от 08.06.2009 № 30-ОЗ.Ъ-Новосибирск – ПАТП-5 доехало до ликвидации. [Электронный источник]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2918613>. Загл. с экрана (дата обращения: 04.06.2016).
20. Проект Федерального закона № 97801795-2 «О правовых основах лоббистской деятельности в федеральных органах государственной власти» (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 02.06.1997).
21. Проект федерального закона «О регулировании лоббистской деятельности в федеральных органах государственной власти». URL: <http://www.lobbizm.ru/zakon.htm>
22. Россия в зеркале политологии. В чем проявляется региональный лоббизм в современной России. [Электронный ресурс]. URL: http://society.polbu.ru/russia_politmirror/ch39_i.html (дата обращения: 30.05.2016).
23. Сведения о доходах депутатов Законодательной Думы Томской области за 2015 год. [Электронный ресурс]: Законодательная Дума Томской области. Официальный сайт. URL: http://duma.tomsk.ru/content/information_about_income_deputies. Загл. с экрана (дата обращения: 13.06.2016).
24. Сведения о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера депутатов Законодательного Собрания Новосибирской области шестого созыва и членов их семей за 2015 год (по состоянию на 31 декабря 2015 года). [Электронный ресурс]. URL: http://zsnsso.ru/files/0/file/dep-dohod-raschod/dohod_dep_2015.pdf (дата обращения: 06.06.2016).
25. Федеральный закон от 4 апреля 2005 г. № 32-ФЗ «Об Общественной палате Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) Система ГАРАНТ. URL: <http://base.garant.ru/12139493/#ixzz3plYhTikh>

Bibliography

1. *Bodrijar Zh.* V teni molchalivogo bol'shinstva, ili konec social'nogo / per. s fr. N.V. Suslov. Ekaterinburg: Izd-vo Ural. un-ta, 2000. 95 p.
2. *Vasilik M.A.* Politologija. M.: Gardariki, 2006. 588 p.
3. *Vasil'eva V.M.* Lobbizm: problemy teoreticheskoj interpretacii // *Mir i politika*. 2012. № 1 (64).
4. *Giddens Je.* Ustroenie obshhestva: ocherk teorii strukturacii / per. I. Tjurina. M.: Akad. proekt, 2003. 525 p.
5. *Zaslavskaja T.I.* Sovremennoe rossijskoe obshhestvo: social'nyj mehanizm transformacii. M.: Akad. nar. hoz-va pri Pravitel'stve Ros. Federacii; Delo, 2004. 398 p.
6. Закон «О дenezhном вознаграждении лиц, замешанных в государственные должности Кемеровской области» от 25.01.2006 г.
7. Закон о статусе депутата Алтайского краевого законодательного собрания от 30.11.2000 в ред. 05.04.2016 г.
8. *Kara-Murza S.G.* Kratkij kurs manipuljacii soznaniem. M.: JeKSMO; Algoritm, 2003. 443 p.
9. *Kryshchanovskaja O.V.* Anatomija rossijskoj jelity. M.: Zaharov, 2005. 381 p.
10. *Lazarev V.V.* Lobbirovanie pravotvorcheskich reshenij // *Juridicheskaja tehnika*. 2014. № 8. P. 1.

11. *Ljubimov A.* Institut lobbirovanija trebuet pravovogo regulirovanija // Rossijskaja justicija. 1999. № 5. P. 25.
12. *Lippman U.* Obshhestvennoe mnenie / per. s angl. T.V. Barchunovoj. M.: In-t Fonda «Obshhestv. mnenie», 2004. 382 p.
13. *Moskovichi S.* Vek tolp: istoricheskij traktat po psihologii mass / per. s fr.; Ros. akad. Nauk, In-t psihologii, Dom nauk o cheloveke (Francija). M.: Centr psihologii i psihoterapii, 1996. 478 p.
14. *Shiller G.* Manipuljatory soznaniem. M.: Mysl', 1980. 326 p.
15. *Finer S.E.* Anonymous Empire. A Study of The Lobby in Great Britain. London, Pall Mall Press, 1966.
16. *Lippman W.* Public opinion. [Electronic resource]. USA: University of Virginia, 2003. URL: <http://xroads.virginia.edu/~Hyper/lippman/cover.html>. – Title from screen.
17. *Reckwitz A.* Toward a «Theory of Social Practices», European Journal of Social Theory, 2002. Vol. 5:2. P. 249.
18. *Toffler A.* Powershift: knowledge, wealth, and violence at the edge of the 21st century. USA: Bantam Books. 1991. 640 p.
19. O Zakonodatel'nom sobranii Irkutskoj oblasti: Zakon Irkutskoj oblasti ot 08.06.2009 № 30-OZ.##-Novosibirsk – PATP-5 doehalo do likvidacii. [Jelektronnyj istochnik]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2918613>. Zagl. s jekrana (data obrashhenija: 04.06.2016).
20. Proekt Federal'nogo zakona № 97801795-2 «O pravovyh osnovah lobbistskoj dejatel'nosti v federal'nyh organah gosudarstvennoj vlasti» (red., vnesennaja v GD FS RF, tekst po sostojaniju na 02.06.1997).
21. Proekt federal'nogo zakona «O regulirovanii lobbistskoj dejatel'nosti v federal'nyh organah gosudarstvennoj vlasti». URL: <http://www.lobbizm.ru/zakon.htm>
22. Rossija v zerkale politologii. V chem proyavljajetsja regional'nyj lobbizm v sovremennoj Rossii. [Jelektronnyj resurs]. URL: http://society.polbu.ru/russia_politmirror/ch39_i.html (data obrashhenija: 30.05.2016).
23. Svedenija o dohodah deputatov Zakonodatel'noj Dumy Tomskoj oblasti za 2015 god. [Jelektronnyj resurs]: Zakonodatel'naja Duma Tomskoj oblasti. Ofic. sajt. URL: http://duma.tomsk.ru/content/information_about_income_deputies. Zagl. s jekrana (data obrashhenija: 13.06.2016).
24. Svedenija o dohodah, rashodah, ob imushhestve i objazatel'stvah imushhestvennogo haraktera deputatov Zakonodatel'nogo Sobranija Novosibirskoj oblasti shestogo sozyva i chlenov ih semej za 2015 god (po sostojaniju na 31 dekabrja 2015 goda). [Jelektronnyj resurs]. URL: http://zsnso.ru/files/0/file/dep-doxod-rasxod/dohod_dep_2015.pdf (data obrashhenija: 06.06.2016).
25. Federal'nyj zakon ot 4 aprelja 2005 g. № 32-FZ «Ob Obshhestvennoj palate Rossijskoj Federacii» (s izmenenijami i dopolnenijami) Sistema GARANT. URL: <http://base.garant.ru/12139493/#ixzz3plYhTikh>

УДК 316.723

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА В ИЗДАТЕЛЬСТВАХ ПЕРЕВОДНОЙ НАУЧНО-ПОПУЛЯРНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПО ЕСТЕСТВОЗНАНИЮ

И.С. Соколова

Московский политехнический университет

E-mail: irso@yandex.ru

Рассмотрены основные принципы функционирования профессиональной культуры работников современных российских издательств, выпускающих переводные научно-популярные книги по естествознанию: учет особенностей естественных наук, обеспечение научности, доступности, связности и занимательности изложения, кооперация различных высококвалифицированных сотрудников издательства, понимание места и роли современной научно-популярной переводной книги в системе многообразных форм коммуникации.

Ключевые слова: профессиональная культура, издательство, научно-популярная книга, переводная книга, книга по естествознанию.

THE PROFESSIONAL CULTURE IN THE PUBLISHING HOUSES OF TRANSLATED POPULAR SCIENTIFIC LITERATURE ON THE NATURAL SCIENCES

I.S. Sokolova

Moscow Polytechnic University

E-mail: irso@yandex.ru

The basic principles of functioning of professional culture of employees of the modern Russian publishing houses publishing translated popular scientific books on the natural sciences are considered: accounting of features of the natural sciences, ensuring scientific character, availability, connectivity and entertaining of statement, cooperation of various highly skilled staff of publishing house, understanding of a place and a role of the modern popular scientific translated book in the system of diverse forms of communication.

Keywords: professional culture, publishing house, popular scientific book, translated book, book on the natural sciences.

Понятие «профессиональная культура» может соотноситься с характеристиками всех профессионалов-специалистов, специалистов какой-либо отдельной отрасли или сотрудников определенной организации. Как отмечает Е.В. Чернец, «профессиональная культура – это культура, которая содержит в себе совокупность специальных теоретических знаний и практических умений, связанных с конкретным видом труда» [21, с. 163]. «Профессиональная культура объединяет представителей той или иной профессии вне зависимости от того, в какой организации индивиды осуществляют свою профессиональную деятельность», – утверждает Т.С. Маслова [10, с. 263].

В рамках настоящей работы мы предпримем попытку анализа особенностей профессиональной культуры издательских работников (издателей,

редакторов, научных редакторов, переводчиков, художников, верстальщиков, корректоров), деятельность которых направлена на подготовку и выпуск переводных научно-популярных изданий естественнонаучной тематики. Отметим, что в последние годы данное направление издательского дела весьма активно развивается – почти каждое издательство имеет в своем репертуаре книжную серию или несколько серий изданий подобного рода. Однако большинство научно-популярных книжных изданий относится к числу переводных. Оригинальные издания российских авторов в потоке научно-популярных книг по естествознанию все еще редки. Можно предположить, что это следствие недостаточно высокого уровня развития естественнонаучных исследований в нашей стране. В.В. Фролов указывает, что «естественнонаучная книга прежде всего отражает состояние науки в стране» [19, с. 25]. «Научно-популярную литературу считают ответвлением литературы научной, так как содержание и той и другой – достоверный материал науки», – подчеркивает А.Г. Лосенко [5, с. 50]. Научно-популярная книга по естествознанию – всегда продукт не только популяризации науки, но и самой науки.

«На современном рынке труда отсутствует четкое представление о профессиональной культуре, – утверждает Л.Н. Максимова, рассуждая о профессиональной культуре как таковой, – отмечена функциональная направленность ее понимания (профессиональные нормы и ценности), находящая свое воплощение в повседневных профессиональных практиках» [8, с. 16]. Это абсолютно верно и по отношению к профессиональной культуре издательских работников, поэтому наше исследование будет строиться по преимуществу на анализе тех социальных практик, из которых складывается профессиональная деятельность современных российских издательств, выпускающих переводные научно-популярные издания естественнонаучной направленности.

Специфика профессиональной культуры сотрудников издательств будет проиллюстрирована на примерах функционирования Издательского дома «Питер» как издательства, целенаправленно и осознанно организующего свою деятельность на принципах построения профессиональной культуры, способствующей росту качества предлагаемой читателю книжной продукции. В качестве еще одного примера выступит издательство «Лаборатория знаний», демонстрирующее инновационные решения в традиционной книгоиздательской практике.

Издательский дом «Питер» основан в 1991 г. в Санкт-Петербурге. В 2016 г. он вошел в тридцатку издательств, выпустивших наибольшее число книг [18, с. 15]. Важное направление деятельности издательства – подготовка и выпуск научно-популярных изданий по естественным наукам как в составе двух серий «New Science» и «Pop Science» (молодая серия, в отличие от первой рассчитанная на не столь подготовленного читателя), так и несерийных, ориентированных на еще более неподготовленное читательское восприятие. Тематически это преимущественно научно-популярные издания по физике, астрономии и биологии, причем издания переводные.

Издательство «Лаборатория знаний» выделилось в результате реорганизации в 2015 г. из издательства «БИНОМ. Лаборатория знаний», созданного в 1990 г. в Москве. Если издательство «БИНОМ. Лаборатория знаний»

сохранило за собой подготовку и выпуск учебных изданий для общеобразовательной школы по естественнонаучным дисциплинам, то интересующее нас издательство «Лаборатория знаний» сосредоточилось на издании научных, рассчитанных на студентов и абитуриентов вузов учебных, а также научно-популярных книг того же естественнонаучного направления. Свою миссию издательство формулирует следующим образом: «Книги для умных и любознательных». Ключевой серией научно-популярных изданий можно назвать переводную серию под названием «Великие науки», в состав которой уже вошли такие книги естественнонаучной тематики, как «Великая физика», «Великий космос», «Великая биология», «Великие законы», «Великая химия». Эти издания можно назвать инновационными, поскольку каждое из них построено по принципу, который ранее применялся в журналах: на одной странице разворота размещается текст, а на другой – крупноформатная, на всю полосу, научно-познавательная иллюстрация.

Говоря о профессиональной культуре сотрудников Издательского дома «Питер» и издательства «Лаборатория знаний», обеспечивающих работу над переводными научно-популярными изданиями по естествознанию, нужно иметь в виду единую цель деятельности всех этих работников, имеющих разные функциональные обязанности (редакторов, научных редакторов, переводчиков, художников, корректоров и др.). «Субъектом культуры производства является коллектив предприятия (организации), который состоит из представителей разных профессий, занятых различными видами трудовой деятельности, – указывает А.Н. Лымарь. – Элементом, интегрирующим коллектив, является общая для всех цель производственной деятельности» [6, с. 251]. Общая цель в данном случае – выпуск высококачественных научно-популярных переводных изданий по естественным наукам, каждое из которых будет удовлетворять потребности читателей в развитии и уточнении их конкретных естественнонаучных представлений, в совершенствовании их научного мировоззрения в целом, в приобретении знаний о путях развития науки и об особенностях деятельности ученых.

Выделим ключевые *принципы*, на которых базируется профессиональная культура издательских работников, занятых подготовкой и выпуском переводных научно-популярных изданий естественнонаучной тематики. Обратим внимание на то, что в современной литературе, посвященной профессиональной культуре в целом, как таковые ее принципы обычно не рассматриваются [2, 6, 8–10, 12, 14, 21]. В литературе о профессиональной культуре представителей конкретных профессий слово «принципы» обычно встречается в таких словосочетаниях, как «принципы поведения», «принципы организации профессиональной деятельности» [7, 13], что не совсем равнозначно принципам профессиональной культуры, а лишь частично соответствует семантике данного понятия. Вместе с тем слово «принципы» активно применяется по отношению к формированию (развитию) профессиональной культуры, когда речь идет о подготовке будущих специалистов, становлении молодых профессионалов, причем как специалистов любой сферы («профессиональная культура личности») [11, 20], так и конкретной профессии либо отрасли деятельности [1, 15]. Принципы формирования профессиональной культуры не тождественны принципам профессиональной культуры, однако они всегда динамически взаимосвязаны. Слово

«принципы» в контексте профессиональной культуры также используется в учебных изданиях, адресуемых будущим специалистам в конкретной области деятельности, и здесь эти принципы специфичны [16, с. 67–76]. Применительно к формированию профессиональной культуры или к профессиональной культуре как таковой в сфере издательского дела понятием «принципы» в известной нам литературе не оперируют. Можно предположить, что в настоящий момент мы являемся свидетелями начала рефлексии на тему о том, каковы принципы, лежащие в основании профессиональной культуры в целом. И эта рефлексия осуществляется, в частности, через осознание, осмысление принципов формирования профессиональной культуры будущих работников определенной профессии или отрасли.

Если говорить о принципах профессиональной культуры издательских работников, занятых подготовкой и выпуском переводных научно-популярных изданий естественнонаучной тематики, то центральным принципом нам видится учет специфики естественнонаучных знаний и познания. Прагматически соблюдение этого принципа выражается в том, что редакторы, научные редакторы и переводчики в большинстве своем имеют естественнонаучное образование. Подчеркнем, что перевод в сфере естественных наук имеет свои особенности, и более эффективно его выполняют, как правило, не просто профессиональные лингвисты-переводчики, а переводчики с естественнонаучным образованием. В идеале такие специалисты обладают двумя образованиями – естественнонаучным и переводческим.

Второй принцип – обеспечение научности. И редактор, и научный редактор, и переводчик, и художник, и даже в некоторых ситуациях корректор способны обнаружить ошибки семантического характера в научно-популярном произведении. Однако речь тут идет не только о выявлении возможных спорадических ошибок, но и об оценке общего замысла произведения с позиций его соответствия современному уровню развития естественных наук. В некоторых случаях, когда редакторы оригинального произведения не заметили ошибок, переводчики связываются непосредственно с автором, что демонстрирует высокий уровень подготовки переводчиков российских издательств. Соблюдение принципа научности также непосредственно связано с тем, что невозможным становится выпуск изданий паранаучного содержания, а именно издательская деятельность вносит значительный вклад в лавинообразное распространение в наши дни паранаучных представлений [17]. Появление подобных книг сразу бы подорвало сформировавшиеся репутации издательств «Питер» и «Лаборатория знаний».

Еще один принцип – обеспечение доступности, связности и занимательности изложения. Этот принцип наиболее значим для редакторов, осуществляющих отбор произведений для публикации. Вместе с тем он актуален и для переводчиков (не только от автора, но и в определенной мере от них зависит, насколько доступным, связным и занимательным окажется переведенное произведение). Нередко авторы-ученые предлагают произведения, которые по своим жанровым характеристикам близки к научным, а не к научно-популярным монографиям. Доступность и занимательность для читателей-непрофессионалов тут оказываются под вопросом. Другая проблема – разрозненность составляющих произведения, когда автор состав-

ляет научно-популярную монографию из отдельных научно-популярных статей. В этом случае страдает связность изложения.

Четвертый принцип – принцип кооперации различных сотрудников издательства, каждого из которых отличает высокая квалификация. Их эффективное взаимодействие усиливает возможности отдельных специалистов. Только в результате совместной деятельности сотрудников, занятых различными видами издательского труда, рождается книга как результат всей работы. В этом заключена одна из особенностей книги, причем абсолютно любой книги. Так, Е.П. Шеметова считает: «Всегда следует учитывать, что книга по природе своей “социокультурна”, так как представляет совокупность упорядоченных, организованных текстов (вербальных и невербальных), созданных в процессе взаимодействия участников книгоиздательского процесса (курсив наш. – И.С.)» [22, с. 107–108]. Взаимодействие, нацеленное на результат – книгу, формирует специфическую профессиональную культуру книгоиздательских работников. От ее уровня во многом будет зависеть качество получаемого продукта. Однако подготовка и выпуск переводной научно-популярной книги по естествознанию предполагают сотрудничество сразу многих специалистов, обладающих специфическими компетенциями. В частности, такие специалисты, как переводчик, научный редактор, зачастую оказываются специалистами «штучными», уникальными. Г.А. Гущина отмечает: «Феномен культуры может оказывать самое непосредственное, часто самое непредсказуемое влияние на результат профессиональной деятельности, достижение ее промежуточных и конечных целей. Особо сильное влияние уровень профессиональной культуры оказывает на процесс общения деловых партнеров – важный и обязательный компонент любой деятельности» [2, с. 129]. Все работники Издательского дома «Питер» и издательства «Лаборатория знаний» от президента и генерального директора до корректоров составляют команду единомышленников (людей, разделяющих одни и те же ценности), при этом хорошо подготовленных в профессиональном отношении. «Научно-технический прогресс с каждым годом увеличивает число лиц, выполняющих преимущественно умственную работу. ... Для большинства современных профессий характерны ускоренный темп, резкое увеличение объема информации, дефицит времени для принятия решений, возрастание социальной значимости этих решений и личной ответственности. К умственному труду относят деятельность, связанную как с простыми мыслительными операциями, так и работу, требующую аналитического и творческого мышления. Выделяют следующие виды умственного труда по степени возрастания сложности: исполнительский, операторский, управленческий и творческий труд», – пишет Л.А. Лебединцева [4, с. 65]. Профессиональная деятельность любого сотрудника издательства имеет интеллектуальную составляющую, включающую не только предметные и функциональные компетенции, но и коммуникативные компетенции.

Пятый принцип – понимание места и роли современной научно-популярной переводной книги в «обществе коммуникационного изобилия» [3]. С одной стороны, читатель такой книги сегодня – это и активный пользователь Интернета, и, возможно, телезритель, радиослушатель, читатель научно-популярных журналов, слушатель общедоступных лекций и т.д.

Формы популяризации естественнонаучного знания сейчас очень разнообразны, их становится все больше. Многие читатели владеют иностранными языками. С другой стороны, высококачественная переводная научно-популярная книга – всегда результат весьма тщательного отбора. И одна из существенных составляющих профессиональной культуры сотрудников издательств – ответственность за сделанный выбор. Выбрать из множества оригинальных книг на других языках именно то, что будет особенно интересно и полезно читателю, – трудная многоплановая задача. В частности, издатели, учитывая процессы конвергенции медиа, стремятся отбирать для перевода издания, которые вписываются в глобальную систему различных форм популяризации науки. Так, издательство «Питер» ведет научно-популярный проект «Наука не мука», в рамках которого проходят встречи ученых, научных редакторов, переводчиков с читателями и потенциальными читателями книг издательства. Подобные встречи обычно объединены темой одной или нескольких научно-популярных книг, выпущенных издательством. Вписанность деятельности издательств в контекст разнообразных современных коммуникативных возможностей также отражается и на выборе самих изданий для перевода. В качестве примера назовем научно-популярное издание «Лаборатории знаний» 2015 г. «Твиты о Вселенной: Микроблоги о макропроблемах» М. Чауна и Г. Шиллинга в переводе с английского. Здесь материал предлагается читателю в форме твитов – очень коротких заметок, привычных для пользователей социальной сети «Твиттер».

Все названные нами принципы функционирования профессиональной культуры издательских работников, участвующих в подготовке и выпуске переводных научно-популярных книг по естествознанию, неразрывно взаимосвязаны. Мы выделили каждый из них с целью более детального анализа. В реальной же издательской практике они тесно переплетены и далеко не всегда осознаются с теоретических позиций.

На профессиональную культуру издательства можно взглянуть изнутри и извне. «... Намечаются тенденции общего балансирования между критическим и утопическим взглядом на феномен профессиональной культуры, между постулированием автономии профессионала, обладания властными ресурсами как системообразующими факторами, с одной стороны, и ориентацией на идеально-нормативную модель, где на первый план выдвигается ответственность, модус долженствования. В иной плоскости возникает контрапункт взглядов на феномен извне и изнутри, – подчеркивает Л.Н. Максимова. – Стремление понять имманентные смыслы профессии отражает в данном случае персоналистские тенденции, то есть понимание личности как самодостаточного мира, как сущности, не сводимой к полной детерминированности внешними законами» [9, с. 106]. Перечисленные нами принципы, на которых основывается профессиональная культура издательств «Питер» и «Лаборатория знаний», относятся к взгляду изнутри. Взгляд извне – это фактически взгляд читателя на продукцию издательства, оценка читателем каждого выпущенного издания как результата работы предприятия, а современный читатель весьма взыскателен и не прощает даже мелких погрешностей. Приведем в качестве примера отзыв одного из читателей переведенного с английского издания Л. Сасскинда и Д. Грабовски

«Теоретический минимум: Все, что нужно знать о современной физике» 2016 г. издательства «Питер»: «Русское издание в целом оставляет приятное впечатление. Я сначала хотел даже разразиться хвалебным отзывом, но на страницах 228–231 нашел три опечатки в формулах... На этих же страницах (в упражнении 2, например) начала скакать базовая линия формул в тексте, это выглядит грязно. Возможно, у наборщика случился неудачный день» [23]. Профессиональная культура абсолютно всех сотрудников издательства, таким образом, постоянно подвергается оценке со стороны читателей его изданий. Некоторые исследователи склонны трактовать понятие профессиональной культуры расширительно, как вбирающее в себя и «взгляд извне». Е.Р. Ярская-Смирнова и В.Н. Ярская замечают: «...Мы трактуем профессиональную культуру как комплексное понятие, которое выходит за рамки представлений и деятельности ее фактических носителей, но включает в себя также и представления обывателей в отношении той или иной профессии. Профессиональная культура тем самым не существует в границах профессиональной группы, члены которой являются ее носителями» [14, с. 12]. По нашему мнению, профессиональная культура работников издательств, занимающихся подготовкой и выпуском переводных научно-популярных книг по естествознанию, охватывает только культуру самих сотрудников издательских предприятий. Ни культура авторов, ни культура читателей (реальных и потенциальных) не относятся к сфере данной профессиональной культуры, хотя и авторы, и читатели безусловно влияют на эту профессиональную культуру, но влияют именно извне. Лишь сотрудники издательства делают выбор, что издавать и как издавать. Исходя из нашей концепции о том, что результат деятельности издательства – книга – направляет всю профессиональную культуру издательских специалистов, мы можем сказать, что такая культура относительно самостоятельна и обособленна.

Литература

1. *Гнатюк М.В.* Ведущие тенденции, принципы и условия формирования профессиональной педагогической культуры преподавателя среднего профессионального образования // *Научная дискуссия: вопросы педагогики и психологии*. 2015. № 6. С. 80–84.
2. *Гуцина Г.А.* Основные подходы к определению понятия «профессиональная культура» в контексте социально-педагогического анализа // *Вестник Московского государственного университета культуры и искусств*. 2008. № 5. С. 127–130.
3. *Коломиец В.П.* Социология массовой коммуникации в обществе коммуникационного изобилия // *Социологические исследования*. 2017. № 6. С. 3–14.
4. *Лебединцева Л.А.* Рынок интеллектуального труда: проблемы и перспективы // *Социология науки и технологий*. 2013. Т. 4. № 2. С. 64–76.
5. *Лосенко А.Г.* Научно-популярная книга в современной России // *Библиография и книговедение*. 2016. № 6. С. 50–55.
6. *Лымарь А.Н.* Профессиональная культура в системе культуры // *Вестник Южно-Уральского государственного университета*. Сер. «Социально-гуманитарные науки». 2006. № 17. С. 251–252.
7. *Лымарь А.Н.* Профессиональная культура педагогов высшей школы: социологический анализ: автореф. дис. ... канд. социол. наук. Екатеринбург, 2008. 24 с.
8. *Максимова Л.Н.* Профессиональная культура в российском контексте социальных трансформаций: автореф. дис. ... д-ра социол. наук. Саратов, 2013. 35 с.

9. *Максимова Л.Н.* Профессиональная культура как предмет понимающей социологии // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2007. № 2. С. 106–112.
10. *Маслова Т.С.* Профессионализм и профессиональная культура в современных социологических исследованиях // Гуманитарий Юга России. 2016. Т. 22. № 6. С. 262–268.
11. *Мищенко А.С.* Профессиональная культура личности: социально-педагогические принципы формирования // Философия образования. 2007. № 6. С. 283–291.
12. *Немоляев В.В.* Профессиональная культура как социальный феномен // Вестник Поволжского института управления. 2015. № 2. С. 81–86.
13. *Пахомова Р.А., Родиков М.В.* Профессиональная культура преподавателя медицинского вуза // Современные наукоемкие технологии. 2016. № 6-1. С. 179–182.
14. Профессиональная культура: опыт социологической рефлексии / под ред. Е.Р. Ярской-Смирновой. М.: Вариант, 2014. 148 с.
15. *Светличный Е.Г.* Принципы формирования профессиональной культуры будущих специалистов в области юриспруденции с применением технологии контекстного обучения // Проблемы современного педагогического образования. 2016. № 51-1. С. 182–188.
16. *Сливка С.С.* Юридическая деонтология: учеб. пособие. К.: Атика, 2008. 296 с.
17. *Соколова И.С.* Параестественнонаучная печатная книга: авторы, издатели, читатели // Вторая Международная научно-практическая конференция «Противодействие лженауке в современном медиапространстве: возможности научных коммуникаций»: тез. докл. М.: Фак. журналистики МГУ имени М.В. Ломоносова, 2016. С. 37–38.
18. *Сухоруков К.М.* Книгоиздание России в 2016 г. // Библиография и книговедение. 2017. № 1. С. 3–17.
19. *Фролов В.В.* Книга по естествознанию как отражение науки // Библиография и книговедение. 2017. № 1. С. 24–31.
20. *Фурса И.А.* Принципы формирования профессиональной культуры личности в современном социокультурном образовательном пространстве // Человек. Культура. Образование. 2013. № 1. С. 14.
21. *Чернец Е.В.* Подходы к изучению профессиональной культуры и корпоративной культуры // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 27. С. 160–163.
22. *Шеметова Е.П.* Теоретико-методологические основы дисциплины «Культура книгоиздательского дела: традиции и современность» // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. 2013. № 2. С. 102–109.
23. Отзывы и рецензии о книге Теоретический минимум. Все, что нужно знать о современной физике. [Электронный ресурс] // Ozon.ru: [сайт]. М., 1998–2017. URL: <https://www.ozon.ru/reviews/25075590/> (дата обращения: 02.08.2017).

Bibliography

1. *Gnatjuk M.V.* Vedushhie tendencii, principy i usloviya formirovaniya professional'noj pedagogicheskoj kul'tury prepodavatelja srednego professional'nogo obrazovaniya // Nauchnaja diskussija: voprosy pedagogiki i psihologii. 2015. № 6. P. 80–84.
2. *Gushhina G.A.* Osnovnye podhody k opredeleniju ponjatija «professional'naja kul'tura» v kontekste social'no-pedagogicheskogo analiza // Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo universiteta kul'tury i iskusstv. 2008. № 5. P. 127–130.
3. *Kolomic V.P.* Sociologija massovoj kommunikacii v obshhestve kommunikacionnogo izobilija // Sociologicheskie issledovaniya. 2017. № 6. P. 3–14.
4. *Lebedinceva L.A.* Rynok intellektual'nogo truda: problemy i perspektivy // Sociologija nauki i tehnologij. 2013. Т. 4. № 2. P. 64–76.

5. *Losenko A.G.* Nauchno-populjarnaja kniga v sovremennoj Rossii // Bibliografija i knigovedenie. 2016. № 6. P. 50–55.
6. *Lymar' A.N.* Professional'naja kul'tura v sisteme kul'tury // Vestnik Juzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. «Social'no-gumanitarnye nauki». 2006. № 17. P. 251–252.
7. *Lymar' A.N.* Professional'naja kul'tura pedagogov vysshej shkoly: sociologicheskij analiz: avtoref. dis. ... kand. sociol. nauk. Ekaterinburg, 2008. 24 p.
8. *Maksimova L.N.* Professional'naja kul'tura v rossijskom kontekste social'nyh transformacij: avtoref. dis. ... d-ra sociol. nauk. Saratov, 2013. 35 p.
9. *Maksimova L.N.* Professional'naja kul'tura kak predmet ponimajushhej sociologii // Uchenye zapiski Rossijskogo gosudarstvennogo social'nogo universiteta. 2007. № 2. P. 106–112.
10. *Maslova T.S.* Professionalizm i professional'naja kul'tura v sovremennyh sociologicheskikh issledovanijah // Gumanitarij Juga Rossii. 2016. T. 22. № 6. P. 262–268.
11. *Mishhenko A.S.* Professional'naja kul'tura lichnosti: social'no-pedagogicheskie principy formirovanija // Filosofija obrazovanija. 2007. № 6. P. 283–291.
12. *Nemoljaev V.V.* Professional'naja kul'tura kak social'nyj fenomen // Vestnik Povolzhskogo instituta upravlenija. 2015. № 2. P. 81–86.
13. *Pahomova R.A., Rodikov M.V.* Professional'naja kul'tura prepodavatelja medicinskogo vuza // Sovremennye naukoemkie tehnologii. 2016. № 6-1. P. 179–182.
14. Professional'naja kul'tura: opyt sociologicheskoy refleksii / pod red. E.R. Jarskoj-Smirnovoj. M.: Variant, 2014. 148 p.
15. *Svetlichnyj E.G.* Principy formirovanija professional'noj kul'tury budushhijh specialistov v oblasti jurisprudencii s primeneniem tehnologii kontekstnogo obuchenija // Problemy sovremennogo pedagogicheskogo obrazovanija. 2016. № 51-1. P. 182–188.
16. *Slivka S.S.* Juridicheskaja deontologija: ucheb. posobie. K.: Atika, 2008. 296 p.
17. *Sokolova I.S.* Paraestestvennonauchnaja pechatnaja kniga: avtory, izdateli, chitateli // Vtoraja Mezhdunarodnaja nauchno-prakticheskaja konferencija «Protivodejstvie lzhenauke v sovremennom mediaprostranstve: vozmozhnosti nauchnyh kommunikacij»: tez. dokl. M.: Fak. zhurnalistiki MGU imeni M.V.Lomonosova, 2016. P. 37–38.
18. *Suhorukov K.M.* Knigoizdanie Rossii v 2016 g. // Bibliografija i knigovedenie. 2017. № 1. P. 3–17.
19. *Frolov V.V.* Kniga po estestvoznaniju kak otrazhenie nauki // Bibliografija i knigovedenie. 2017. № 1. P. 24–31.
20. *Fursa I.A.* Principy formirovanija professional'noj kul'tury lichnosti v sovremennom sociokul'turnom obrazovatel'nom prostranstve // Chelovek. Kul'tura. Obrazovanie. 2013. № 1. P. 14.
21. *Chernec E.V.* Podhody k izucheniju professional'noj kul'tury i korporativnoj kul'tury // Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2009. № 27. P. 160–163.
22. *Shemetova E.P.* Teoretiko-metodologicheskie osnovy discipliny «Kul'tura knigoizdatel'skogo dela: tradicii i sovremennost'» // Izvestija vysshijh uchebnyh zavedenij: Problemy poligrafii i izdatel'skogo dela. 2013. № 2. P. 102–109.
23. Otzyvy i recenzii o knige Teoreticheskij minimum. Vse, chto nuzhno znat' o sovremennoj fizike. [Elektronnyj resurs] // Ozon.ru: [sajt]. M., 1998–2017. URL: <https://www.ozon.ru/reviews/25075590/> (data obrashhenija: 02.08.2017).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОИСКИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

УДК 330.342

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РАЗВИТЫХ СТРАН

К.С. Раупов

Политехнический институт Таджикского Технического университета
имени академика М. Осими в г. Худжанде
E-mail: komiljon001@mail.ru

Важность данного исследования обусловлена тем, что в настоящее время одна из ключевых задач любого правительства – обеспечение и гарантия национальной безопасности, включающей как энергетическую, так и продовольственную составляющую. Продовольствие является вещественно-материальной основой существования общества. Во всем мире проблема продовольственной безопасности связана не только с экономикой государства и народным благополучием всех стран мира, к тому же с обеспечением мира и безопасности на земле. В связи с этим в настоящей статье анализируется стратегия деятельности пищевой индустрии развитых стран, которые добились больших успехов по формированию конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: пищевая промышленность, продовольственная безопасность, конкуренция, преимущества, объем, стратегия, бренд.

RESEARCH STRATEGIES FOR FORMING THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE FOOD INDUSTRY OF DEVELOPED COUNTRIES

K.S. Raupov

Polytechnic Institute of Tajik Technical University
named after M. Osimi in Khujand
E-mail: komiljon001@mail.ru

The importance of this study is due to the fact that at present one of the key tasks of any government is providing and guaranteeing national security, including both energy and food components. Food is a material basis for the existence of society. Worldwide, the problem of food security is linked not only to the economy of the state and the people's well-being of all countries of the world, but also to ensuring peace and security on earth. In this regard, this article analyzes the strategy of the food industry in developed countries that have made great strides in creating competitive advantages.

Keywords: food industry, food security, competition, advantages, volume, strategy, brand.

The growth in the volume of production of food products, and as a result, the influence of this region in the sphere of world production, is explained in particular by the desire of the Asian states to solve the problem of food security for their large population.

China, the most populous world power, ranks first in the world in terms of food production. In 2015, the volume of production amounted to more than 625 million tons of food products for a total of \$ 811,5 billion. China provides them with 22 % of the world's population, using less than 10 % of the total area of all arable land in the world [10].

India is another world food producer and the second largest state in the world. The annual volume of food production in this country is about 343 million tons per year. However, due to the huge number of living citizens, most of the products are used to satisfy the demand in the domestic market [8].

Another country producing food is Russia (9th in the list of leaders by the world population). In 2008, about 110 million tons of food products were produced there. In 2009, Russia exported foodstuffs to third place in the world. In 2016, Russia exported food products and agricultural raw materials for \$ 17,04 billion (including trade with the EAPC countries), which is 5,2 % higher than in 2015. As reported by Rosstat, in general, food accounted for 6 % of the total export structure [2, 12].

Close to us, the Russian Federation, like many other countries around the world, is anxiously concerned about the emerging criteria and just as they form their national doctrines and programs for ensuring food security. For example, on 30.01.2010 the first stage of the «Doctrine of Food Security of the Russian Federation» was approved and signed from 2010–2015, the second phase covers the periods from 2016–2020 [11, 12]. This doctrine is a set of official points of view on the goals, objectives, main directions of state policy to ensure food security of the country.

In addition, food security programs in the Russian Federation are also adopted at the regional level: the Regional Program for Food Security was adopted on September 22, 2010 in the Omsk Region; The concept of ensuring food security of the population for the period from 2010–2015 and 2016–2020, developed and adopted in the Sverdlovsk region, etc.

Other countries also pursue policies aimed at ensuring food security. The aggravation of the food problem in the world as a whole is likely to lead to the fact that most countries will form a more stringent policy in this area, strengthening state control over national food resources, increasing food reserves and implementing protectionist measures that will restrict food exports. To date, such a trend is already becoming a reality [1].

Already today, in all developed countries, there are laws on food security, according to which all 100 % of basic food is produced domestically by own producers, and to meet the requirements for these types of food, no businessman has the right to import a single kilogram of meat or grain.

In most countries, an extensive system of legal provision of national food security has already been created. Since the achievement of world food security remains in the current conditions for the time being, the countries, first of all, take care of the food security of their peoples, creating the appropriate social, economic and legal prerequisites for this.

In Germany, in 1955, the law on agriculture was adopted, the purpose of which was to create the same conditions with the industry of management. It directly states that the state is obliged to consider the problem of supplying the population with food as strategic, to form food funds and not to put food supply in dependence on third countries. In 1979, another law was adopted on food supply, where the duties of the state in this sphere were recorded in an even more severe form. In some German states, they have adopted their own laws on agriculture and food supply.

In Sweden, in accordance with the law on the regulation of the production and marketing of agricultural products adopted back in 1940, the food commissions regulate their quality, monitor compliance with the law by producers and trade, develop recommendations for the production and importation of food and raw materials. According to the law of 1947 on the rationalization of agriculture, a lot of work is being done to support the competitiveness of its agricultural producers and restrict the import of food raw materials through quotas and duties. When stimulating agricultural production, the state proceeds from the assumption that the incomes of farmers are not lower than the wages of skilled workers on average in industry. The state also conducts an active pricing policy, maintaining prices in the domestic market. All this is aimed at stable food self-provision and the creation of a high level of food security of the country.

The food complex of the United States of America is among the most protectionist protected. For this purpose, special normative acts have been adopted aimed at ensuring stable food supply through the support of own agriculture and the conservation of its natural resources.

This course has been conducted since the 1930s, and it resulted in the creation of a powerful highly developed agribusiness system, oriented, in addition to domestic, to conquering the world food market and achieving political goals abroad.

Over the years, laws were passed in the United States on food security. Their implementation was accompanied by the adoption of special federal programs. At the same time, the current legislation actually provides for the dependence of food importing countries on the United States, which considers food security not only as a means of ensuring its own food security, but also as an instrument for creating the appropriate dependence of other countries and influencing their foreign and domestic policies. Later, the United States used this to repeatedly trade embargo and food blockade of other countries.

In all respects, the current law on US food security is the most important political document, which states that the agrofood complex is of strategic importance not only for the US economy as a whole and the country's defense, but also for winning the leading international positions.

With regard to France, which ranks first among the EU countries for agricultural production and is the leading country for the export of agricultural products and food products, in this country the agricultural food industry is one of the main branches of the industry, thanks to which an active balance of foreign trade is achieved. In terms of exports, it ranks second after the United States. In France, in accordance with the law on ensuring the stability of agricultural production, the Ministry of Agriculture is entrusted with the development of the national agrarian policy and its implementation. The state supports the

competitiveness of agricultural production and regulates the domestic market of agricultural products, ensures that the import of food does not cause damage to domestic agricultural production.

Back in 1960, the country passed a law on agricultural support, which provides for the creation of the most favorable conditions for national agricultural producers, the withdrawal from the market of inferior domestic and imported products, the prevention of mass imports of food into the country at dumping prices. It specifically states that the food policy is an integral part of the state policy to ensure political and economic security of the country [11].

In our opinion, it was France and Germany that made the greatest progress in the development of the food industry. On the example of the analysis of the food industry of these countries, we will show by what measures, what methods and instruments they have managed to achieve high results in the world food industry.

On the scale of industrial production, France surpasses Great Britain and Italy, but is inferior to Germany. In France, the food industry is extremely diverse. France is especially famous for its cognacs, liqueurs, champagnes and Burgundy wines. More than 600 million liters of spirits are produced annually in France, of which about 43 % are exported. With the turnover of 21 % of the turnover of agro-industrial enterprises of the European Union countries, this branch of French industry ranks first in Europe, slightly ahead of Germany (18,6 %) and significantly – Great Britain and Italy [5].

In the food industry in France, by 2015, 585 thousand employees are employed and an additional workplaces are created each year, in connection with which the agro-industrial complex is the third largest employer in the industrial production of the EU countries [3].

98 % of French companies engaged in the food industry are small and medium-sized enterprises (companies with fewer than 10 employees account for 75 % of the total). As of 2016, 16,2 thousand companies worked in the food industry of France, the turnover of the industry was 189 billion dollars (in 2014 – 221 billion dollars). In 2015, the food industry accounted for 1,7 % of France's gross domestic product, accounting for 20 % of total manufacturing revenue, while the food balance of the food sector reached 10,4 billion dollars. In 2015, France exported food products worth \$ 49,3 billion (in 2014 – by 57,7 billion), including to the EU countries – by 30,5 billion (in 2014 – by 50,4 billion). In addition, France imports meat, fish and seafood, fruits, vegetables, nuts, milk, grain, cocoa beans, coffee and tea for further processing (in 2015 by \$ 49,2 billion) [3].

Germany belongs to the leading post-industrial countries in the world. In this country, the industry is at a high level of development, ensuring the production of high-quality products.

Natural and climatic conditions are favorable for the development of agriculture in most of Germany. This country is characterized by high-performance agriculture. About 70 % of agricultural output is provided by livestock. In turn, crop production is more aimed at meeting the needs of livestock: the area for growing fodder crops is much larger than for growing food crops.

The main products of the German food industry are brewing and cattle breeding. In turn, the main activity of livestock is cattle breeding. It gives more than 2/5 of all agricultural production, the bulk of which is milk (about 1/4). The

second place in terms of importance is pig production. The country's self-sufficiency for milk and beef systematically exceeds 100 %, and for pork is less than 4/5 [4].

According to the volume of agricultural production, grain production and livestock production, Germany is second only to France, and in terms of milk production it ranks first in the EU. The efficiency of agricultural production in Germany is much higher than the average for the EU [4, 7].

The competence of government agencies in the field of agriculture includes: addressing issues of changing the agrarian structure, lending and financing of agriculture, regulation of agricultural markets. The German government is providing financial assistance in the complex process of adaptation and integration of East German agriculture to the European Community. Assistance is also provided in the transformation of former agricultural cooperatives into competitive firms, which have already borne fruit: many single-source firms have made significant profits, and in particular, through large-scale cultivated areas.

In addition to food production, Germany's agriculture performs additional tasks, the importance of which is constantly increasing. This is the preservation and protection of the natural foundations of life, the protection of attractive landscapes for residential areas, the resettlement, the placement of the economy and recreation, the supply of the industry of agricultural raw materials.

The turnover of the German food industry, which employs more than half a million people in more than 5,800 enterprises, amounted to 146.8 billion euros, and following the results, which corresponds to a growth of 3,2 % compared to 2014. Thus, Germany's food industry has become the fifth largest industry after the automotive, engineering, electrical and chemical industries. This industry is distinguished by a high-quality, reliable and wide range of products. The most significant in terms of turnover are meat processing (21,6 %) and dairy industry (17,2 %), as well as alcohol production (9,0 %). In the EU, the German food industry is in the lead [9].

An important component of the industry's success is export. More than a quarter (19,7 % in 2015) [6] of revenue in the food industry today is achieved through the export of high-quality products under the trademark «Made in Germany». While in Germany, the growth performance of the industry is extremely low, the growth abroad is calculated by two-digit indicators. Thus, exports are becoming increasingly important for food producers and will in the future, as a stimulus to growth, have a decisive influence on the dynamics of the industry as a whole.

The decisive role in the marketing of German food products is played by its reliability, both in production and in supply. And to expand markets and strengthen their positions on them in Germany are different kinds of subsidies and preferences to producers and exporters of food products.

The leading economic and political federation of the German food industry – Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) – has been representing the interests of its members in political and social circles since 1949. The central tasks of the association include ensuring and improving the competitiveness of food industry enterprises. To this end, BVE actively promotes both nationally and internationally to eliminate trade barriers, reduce bureaucracy

and give enterprises greater freedom. Representing more than 90 % of the food industry, BVE is the most important partner in negotiating with leading foreign political and economic representatives.

Along with support for market research and its trends in Germany, work is under way to improve the image of German food products abroad and German companies are supported when developing foreign markets. In the future, cooperation is planned between the Federal Association of the German Food Industry (BVE), the Central Marketing Organization of Agricultural Industries (Central Marketing – Gesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft – CMGA) and the Federal Ministry of Food, Agriculture and Consumer Protection. This should not only actively support the export activities of German enterprises, but also provide assistance to international cooperation.

Germany, whose population is 82,67 million [3] residents, is the largest market in Europe. The purchasing power of the German population against the background of an increase in nominal wages and low inflation has grown substantially. The real salary in the FRG last year increased by an average of 1,8 % compared to 2015, nominal growth was 2,3 % [9]. The food industry is a privileged partner for a huge number of consumers and suppliers. Since 1993, the value added in the food industry has exceeded that in agriculture: agro-industrial enterprises produce 27 % of the added value of all industries in Germany and France, representing the industry's first source of added value [6].

Литература

1. Шквария Л.В., Русакович В.И., Раупов К.С. Республика Таджикистан в условиях глобализации: новые возможности и вызовы: Монография. Худжанд. «Меъроч», 2016. 396 с.
2. Агроинвестор. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.agroinvestor.ru/analytics/news/26237-eksport-prodovolstviya-v-2016-godu-vyros-na-5/> (дата обращения: 19.08.2017).
3. Википедия (свободная энциклопедия). [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.wikipedia.org/> (дата обращения: 16.08.2017).
4. Все о Германии. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.de-web.ru/> (дата обращения: 29.08.2017).
5. Гид по Франции. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.france-guide.ru/> (дата обращения: 22.08.2017).
6. Европа в цифрах (статистика всех стран Европы). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.roadstoeurope.com/> (дата обращения: 25.08.2017).
7. Информационный портал о Германии. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.germaniya.net/> (дата обращения: 29.08.2017).
8. Минторгпром Индии (Департамент развития и промышленной политики). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dipr.nic.in/> (дата обращения: 16.08.2017).
9. Обзор экономики Германии 2015 (центр поддержки экспорта). [Электронный ресурс]. URL: <http://exportkirov.ru/> (дата обращения: 3.09.2017).
10. Перспективы торговли России с Китаем (Продукты питания, маркетинговое исследование). [Электронный ресурс]. URL: <http://exportvl.ru/upload/marketing/> (дата обращения: 12.08.2017).
11. Портал внешнеэкономической информации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ved.gov.ru/exportcountries/fr/> (дата обращения: 16.08.2017).
12. Федеральная служба государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 16.08.2017).

Bibliography

1. *Shkvarija L.V., Rusakovich V.I., Raupov K.S.* Respublika Tadzjikistan v uslovijah globalizacii: novye vozmozhnosti i vyzovy: Monografija. Hudzhand. «Me#roch», 2016. 396 p.
2. Agroinvestor. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.agroinvestor.ru/analytics/news/26237-eksport-prodovolstviya-v-2016-godu-vyros-na-5/> (data obrashhenija: 19.08.2017).
3. Vikipedija (svobodnaja jenciklopedija). [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://ru.wikipedia.org/> (data obrashhenija: 16.08.2017).
4. Vse o Germanii. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.de-web.ru/> (data obrashhenija: 29.08.2017).
5. Gid po Francii. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.france-guide.ru/> (data obrashhenija: 22.08.2017).
6. Evropa v cifrah (statistika vseh stran Evropy). [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.roadstoeurope.com/> (data obrashhenija: 25.08.2017).
7. Informacionnyj portal o Germanii. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.germaniya.net/> (data obrashhenija: 29.08.2017).
8. Mintorgprom Indii (Departament razvitija i promyshlennoj politiki). [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.dipp.nic.in/> (data obrashhenija: 16.08.2017).
9. Obzor jekonomiki Germanii 2015 (centr podderzhki jeksporta). [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://exportkirov.ru/> (data obrashhenija: 3.09.2017).
10. Perspektivy torgovli Rossii s Kitaem (Produkty pitanija, marketingovoe issledovanie). [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://exportvl.ru/upload/marketing/> (data obrashhenija: 12.08.2017).
11. Portal vneshnejekonomicheskoj informacii. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.ved.gov.ru/exportcountries/fr/> (data obrashhenija: 16.08.2017).
12. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki RF [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.gks.ru/> (data obrashhenija: 16.08.2017).

УДК 334.01

**ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ, ТРАНСАКЦИИ, РЫНКИ.
КОМУ ПРИНАДЛЕЖИТ ПРАВО НА СЕКС,
КАК ИЗБЕЖАТЬ ШАНТАЖА И ЧТО СВЯЗЫВАЕТ
ПОНЧИК, ЯБЛОКО И АПЕЛЬСИН?**

А.В. Шмаков

Новосибирский государственный технический университет,
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: a.shmakov@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению базовых для экономики понятий: право собственности, транзакция, сделка, договор, рынок. Автор акцентирует внимание на необходимости выработать систему понятий, удовлетворяющую внутренним целям социальных дисциплин и позволяющую сформировать комплексное представление о поведении экономических субъектов.

Ключевые слова: экономическая теория, права собственности, транзакция, сделка, договор, рынок.

**PROPRIETARY RIGHTS, TRANSACTIONS, MARKETS.
WHO IS THE OWNER OF SEX, HOW TO AVOID BLACKMAIL
AND WHAT IS COMMON BETWEEN THE DOUGHNUT,
THE APPLE AND THE ORANGE?**

A. V. Shmakov

Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: a.shmakov@mail.ru

The article deals with the basic economic concepts of proprietary rights, transaction, bargain, contract and market. The author emphasizes the need to develop a common system of concepts that meet the internal goals of social disciplines and allows forming an integrated idea of the behavior of economic actors.

Keywords: economics, property rights, transaction, bargain, contract, market.

ВВЕДЕНИЕ

Договорная природа понятийно-терминологического аппарата дает возможность выбрать единую базовую терминологию для основных социальных дисциплин. Общий терминологический аппарат формирует потенциал позитивного воздействия на формирование ментальных моделей, подкрепляющих возможность гибко кооперировать усилия большого числа людей по решению задач, стоящих перед современным обществом. Между тем неточность терминологии приводит к проблемам взаимодействия как между представителями различных социальных дисциплин, так и между исследователями в рамках одной дисциплины. Несоответствия в базовой терминологии порождают бесчисленные споры и отвлекают от анализа существа возникающих проблем. Следует выработать общую систему поня-

тий, позволяющую сформировать комплексное представление о поведении экономических субъектов. В статье рассматривается понятийная сущность и связь между базовыми для экономики понятиями: права собственности, сделка, трансакция, договор, рынок.

В первой части статьи представлено современное понимание и поведенческое содержание прав собственности. Во второй части статьи рассмотрена категория «трансакция». Данная категория является ключевой для экономистов и вместе с тем переходной для понимания экономико-юридической категории «сделка». Третья часть посвящена категории «сделка». Затем изучена категория «договор», а также разграничены понятия «сделка», «договор» и «соглашение». В пятой части статьи описано место рынка в системе общественных отношений. И, наконец, в шестой части статьи предложено авторское определение рынка как информационно-коммуникативного пространства, а также сформирован подход к характеристике рынков через описание преобладающих на них уровней коммуникации.

1. ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ

Понятие прав собственности является ключевым для понимания рыночных взаимоотношений. В среде классических экономистов бытует мнение, что объектом купли-продажи на рынке является некое представляющее ценность материальное или нематериальное благо, свободный доступ к которому может быть ограничен в силу его редкости. Однако фактически объектом купли-продажи на рынке является не само благо, а право собственности на него. Точнее, санкционированная обществом возможность осуществлять некоторые действия в отношении данного блага. Вы когда-нибудь покупали квартиру в строящемся доме? Риелтор подводит вас к пустырю, показывает пальцем в пустое пространство и говорит: «Вот в этом месте будет находиться ваша квартира». Благо еще не создано, что же мы в таком случае приобретаем? Мы приобретаем право собственности на будущее благо, т.е. теперь мы вправе требовать окончания строительства, а затем вступить во владение квартирой и осуществлять прочие вытекающие из данной сделки правомочия.

Права собственности – это санкционированные поведенческие отношения между людьми, определяющие возможные способы использования элементов богатства как исключительное право отдельных людей или их групп [32, р. 3]. Право собственности подразумевает контроль над ограниченными элементами богатства, в которых нуждаются другие лица. Право собственности – это не сам объект, а те способы использования объекта, которые собственник имеет возможность контролировать. Обладание собственностью становится источником власти. Суть экономической власти собственности – возможность отказывать другим лицам в том, что принадлежит вам, но в чем эти другие лица нуждаются. Власть собственности позволяет воздерживаться от обмена до тех пор, пока противная сторона не согласится с вашими требованиями, и в результате добиваться более выгодных условий [13, с. 16].

Поведенческое содержание прав собственности заключается также в том, что они препятствуют возникновению потерь, появляющихся в ре-

зультате конфликтов по поводу доступа к ограниченным благам и ресурсам. Экономическое поведение сводится к актам добровольного экономического выбора, зависящего от возникающего в результате соотношения выгод и издержек. Права собственности воздействуют на систему стимулов, изменяя издержки и выгоды различных способов поведения. Например, нарушение установленных законом прав собственности связано с дополнительными издержками возможного наказания [39, р. 320]. Права собственности приобретают самостоятельную экономическую ценность, поскольку создают стимулы для экономической деятельности, снижают количество конфликтов и уровень транзакционных издержек, способствуют передаче имущества эффективному собственнику.

Предложенное определение прав собственности нуждается еще в нескольких пояснениях, связанных с междисциплинарным характером данной категории и различиями юридической и экономической трактовок.

1. Еще раз подчеркнем, что неверно отождествлять права собственности и объекты собственности. Потоки благ и прав собственности на данные блага могут не совпадать. Если само благо возникает на стадии производства, то право собственности на данное благо появляется в результате закрепления и последующей фактической реализации правомочий в отношении блага. Создание блага без закрепления системы правомочий в отношении данного блага препятствует его движению к конечному пользователю. Вы, например, остережетесь покупать квартиру в доме, построенном на земле, правовой статус которой не определен. И наоборот, еще не добытая нефть, правомочия в отношении которой определены, может быть продана в результате фьючерсной сделки. В этом случае поток прав собственности на благо идет впереди потока благ.

2. Отметим также, что права собственности – это не отношение человека к объекту собственности, а отношения между людьми по поводу объекта собственности [37, р. 13]. Права собственности оформляются в виде правил, описывающих, что люди могут, а чего не могут делать с принадлежащим им объектом собственности, а также что они вправе или не вправе требовать от других людей, желающих использовать данный объект собственности. Смысл этих правил заключается в ограничении или расширении пределов выбора и власти индивидов посредством четырех категорий:

– *Свобода* – это данное какому-либо лицу разрешение осуществлять выбор поведения по собственной воле, защищаемое властью коллективных сил посредством недопущения вмешательства других лиц, которые могли бы воспрепятствовать этому частному акту выбора. Свобода означает отсутствие в процессе выбора обязанности, ограничения или принуждения со стороны других лиц. В качестве коллективных сил, принуждающих не вмешиваться в частные акты выбора могут выступать, например, общество, государство, организации или различного рода коллективы. Свобода определяет то, что «позволено».

– *Право* – это данное какому-либо лицу разрешение (власть) распространять свою волю на выбор поведения других лиц, защищаемое властью коллективных сил. Если свобода означает отсутствие ограничений на волю какого-либо лица, то право определяет не просто меру дозволенного поведения данного лица, но и власть диктовать свою волю другим лицам, т.е. не

только совершать определенные действия, но и требовать определенного поведения от других лиц. Право определяется словами «можно», «вправе».

– *Обязанность* – это данное какому-либо лицу предписание, определяющее должное или недолжное с его стороны поведение, защищаемое властью коллективных сил. Возникновение права у какого-либо лица неизменно сопровождается возникновением симметричной обязанности по крайней мере у одного из прочих лиц. При этом термин «обязанность» в некоторой степени противоположен термину «свобода»: если обязанность связана для вас с ограничением или принуждением, то свобода – с отсутствием ограничений и принуждения. Однако принуждение все же имеет место: если обязанность принуждает вас соблюдать права других лиц, то свобода заключается в принуждении других лиц не воздействовать на ваш выбор. Обязанность определяет то, что «должно».

– *Незащищенность* – это данное какому-либо лицу (или широкому кругу лиц) предписание относительно поведения, которое не защищено от вмешательства и возникающего в связи с этим ущерба властью коллективных сил. По сути, незащищенность определяет меру недопустимого либо нежелательного поведения. В случае такого поведения общественные силы могут не только лишить вас защиты, но и спровоцировать ущерб посредством санкций. Санкции – это меры принудительного воздействия, применяемые к нарушителям установленного порядка и влекущие для них определенные неблагоприятные последствия. Незащищенность определяет то, что «нельзя».

Обратите внимание, что принадлежащие нам права и свободы увеличивают наше благосостояние, являются активами, тогда как обязанности и незащищенности составляют наши обязательства, т.е. являются пассивами. Таким образом, задаваемые государством правила во многом определяют богатство конкретных людей и их групп.

3. Нужно указать на то, что экономическая трактовка прав собственности шире юридической. Ключевым признаком права собственности для экономиста является то, что оно определяет возможность получения полезности, удовлетворения от каких-либо элементов богатства. *Богатство* – это совокупность всех материальных и нематериальных ценностей, принадлежащих человеку. То есть элементами богатства является все, что с точки зрения людей, обладает ценностью. Если в юриспруденции принято различать вещные права (право собственности является видом вещных прав) и личные права, то экономическая логика объединяет данные понятия в категории прав собственности [7, разд. II]. Это происходит потому, что экономисты относят к элементам богатства не только ресурсы и блага в узкой трактовке, но и личные права. Действительно, личные права (право на свободу передвижения, выбор места жительства, личная неприкосновенность и т.д.) приносят значительную полезность, делая жизнь более комфортной и безопасной. А например, временное ограничение на выезд должника за границу при неисполнении им требований, содержащихся в исполнительном документе, лишает его возможности провести отпуск на Кипре и снижает уровень его богатства [25, ст. 67].

Приведем одиозный с позиции юриспруденции пример. Молодая 18-летняя пара вступает в романтические отношения. При этом и юноша, и де-

Рис. 1. Зависимость спроса на секс от возраста для мужчин и женщин

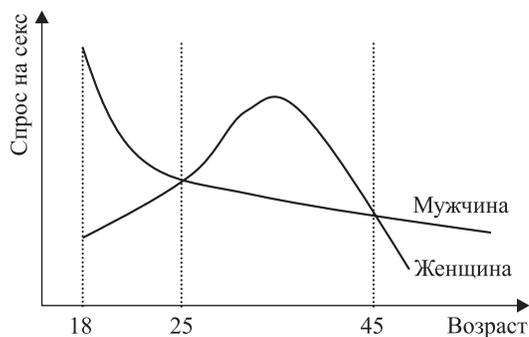
вушка юридически обладают всеми личными правами. Кому из них принадлежит право собственности на секс? Квалифицированный юрист, вероятнее всего, не признает факт существования права собственности на секс. Но если право собственности на секс отсутствует, как в таком случае отдельным категориям людей удастся им торговать?

Секс, несомненно, является приносящим полезность элементом богатства, а значит элементом собственности. С позиции экономиста данным правом обладает партнер, который может ограничивать использование секса, т.е. контролирует доступ к сексу. Ограничивать использование секса, вероятно, будет партнер, получающий от него меньшую полезность и потому предъявляющий меньший спрос на секс.

Построим зависимость спроса на секс со стороны мужчин и женщин от возраста сексуальных партнеров. Договоримся о том, что в данном примере нас интересуют не его биологическая достоверность, а то, как он передает суть экономического подхода. Допустим, что сексуальная активность юноши в 18 лет выше, чем у его подруги, но с возрастом она будет постепенно снижаться. Сексуальная активность девушки, напротив, сначала будет расти, а снижаться начнет только после достижения ею определенного возраста (рис. 1).

Мы видим, что до 25-летнего возраста спрос на секс со стороны юноши выше, а значит, фактически доступ к благу ограничивает девушка. То есть в данный период времени право собственности на секс принадлежит девушке. Обладание правом собственности на данный элемент богатства, несомненно, увеличивает ее благосостояние. И, кстати сказать, увеличивает ее переговорную силу. Но после достижения 25-летнего возраста спрос на секс со стороны женщины становится выше мужского. Право собственности на секс переходит к мужчине. Происходит спонтанное изменение порядка, системы правил, в соответствии с которыми складываются ваши отношения, что может стать источником конфликта. Ведь мужчина почему-то стал реже дарить цветы, приглашать в театр, а женщина уже успела к этому привыкнуть. И вот милая женщина, не успевшая сделать в жизни ничего плохого, стала беднее. А молодой мужчина, не успевший сделать ничего хорошего, стал богаче. Что же делать женщине? Не терять времени и запасаться другими элементами богатства, человеческого капитала, читать умные книги, учиться печь блинчики... или ждать 45.

4. Собственностью в экономическом понимании являются как права, так и свободы, поскольку свободы – полноценный элемент богатства. Ценностным эквивалентом свободного прибыльного употребления воли при отсутствии обязательств являются выгодные соглашения, которые вы можете заключить, используя свою свободу. Эта выгода определяется как разница цен, которые вы можете получить до и после потери свободы [13, с. 36].



Устраиваясь, к примеру, на работу, вы продаете работодателю часть своих свобод, поскольку теперь он имеет право в значительной степени определять ваше поведение в рабочее время. При этом вы теряете возможность альтернативного заработка, который и является денежным измерителем проданных вами свобод.

Свободы также могут быть проданы и куплены. Первое, что приходит в голову – торговля избирательным правом при использовании политической технологии «карусель». Карусель – метод покупки голосов избирателей, при использовании которого избирателю перед входом на избирательный участок передается уже заполненный бюллетень, который он опускает в урну для голосования; полученный им при регистрации чистый бюллетень обменивается у организатора подкупа на какие-либо материальные ценности. Но есть и менее очевидные примеры. Многие сделки, по сути, сопровождаются продажей или сдачей внаем части свобод. Например, конституция гарантирует вам свободу передвижения [14, ст. 27]. Но вы устроились на работу, и теперь в течение 8-часового рабочего дня вы должны находиться на территории предприятия. Вы не имеете возможности среди рабочей недели уехать на пару дней в соседний город. Вы добровольно, за вознаграждение согласились с временным ограничением ваших свобод. Вы, конечно, не можете открыто продать всю свободу, поскольку пределы продажи задаются основами государственного строя, традициями и другими нормами. Однако обещание какого-либо будущего поведения с вашей стороны в случае если у меня появляется возможность использовать коллективную силу для принуждения вас к такому поведению, означает передачу части свободы.

5. Еще одной особенностью экономического подхода к пониманию прав собственности является то, что экономистов больше интересует состояние *de facto* (на деле), а не *de jure* (согласно праву). О степени принадлежности какому-либо лицу права собственности экономисты судят по имеющейся у данного лица фактической возможности определять направления использования объекта собственности [28, р. 17]. И данная фактическая возможность может не соответствовать формальным правилам, описанным в нормативных документах. Это означает, что если определить право собственности через возможность осуществлять выбор способов использования элементов богатства, то для экономиста – это возможность совершать свободный выбор, а для юриста – это возможность совершать выбор в рамках закона. То есть экономический подход опирается не только на формальные, но и на неформальные нормы, определяющие отношения собственности.

В результате использования такого подхода, во-первых, может измениться представление о том, кто является собственником. Пусть, например, предприниматель покупает имущество, но по известным соображениям оформляет его на жену. Скорее всего, жена, являясь собственником *de jure*, *de facto* не станет производить с ним каких-либо действий без согласия мужа. Кто в данном примере является формальным, а кто фактическим собственником? С кем в этом случае нужно вести переговоры о продаже имущества? Родители купили квартиру поступившей в университет 18-летней дочери. Если вы имеете желание выкупить данную квартиру, разумнее вести переговоры с фактическим, а не номинальным собственником. Во-вторых,

меняется представление о возможных способах присвоения и защиты прав собственности. Имеется семь основных стратегий, направленных на присвоение и защиту прав собственности: контакты на основе личных связей, самозащита, защита третьей стороны, частная защита, административные рычаги государства, окологосударственные меры и юридические способы защиты [33; 3, с. 74–76]. Каждая из этих стратегий имеет как преимущества, так и недостатки. Очевидно, что люди, даже крайне законопослушные, будут использовать наиболее эффективные и менее затратные с их точки зрения стратегии. Экономисты склонны утверждать, что в качестве предпочтительного следует рассматривать механизм защиты прав собственности, использование которого связано с меньшими издержками установления и защиты прав собственности, т.е. с меньшими *транзакционными издержками*. Если соседи устроили пьяную вечеринку и нарушают ваше право на ночной покой, вы можете вызвать сотрудников полиции. Вы будете ждать их несколько часов, вечеринка закончится, вы наконец уснете. И вот тут-то вас разбудит приехавший полицейский, который, надеюсь, не оштрафует вас за ложный вызов. Не будет ли дешевле *de facto* щелкнуть рубильником соседского электросчетчика, что *de jure*, конечно же, абсолютно недопустимо.

6. Последнее замечание относительно использования термина «право собственности» заключается в том, что неверно отождествлять право собственности и обладание, т.е. физический контроль над объектом собственности. Право собственности состоит из набора правомочий. *Правомочие* – это заданная нормами возможность участника правоотношений осуществлять определенные действия или требовать определенных действий от других участников правоотношений. Указанные правомочия в различных комбинациях могут принадлежать разным людям, в том числе физически не обладающим вещью. Теоретически можно разделить право собственности на любое количество правомочий, т.е. внести в список того, что вы можете или не можете сделать с объектом собственности любое количество пунктов. Наиболее подробный перечень правомочий, состоящий из 11 пунктов, был предложен британским юристом А. Оноре [34, р. 112–128]:

- право владения – состоит в осуществлении физического контроля над вещью;

- право пользования – заключается в возможности извлечения личной выгоды или пользования объектом собственности;

- право управления – включает в себя возможность определения направления, в котором может быть использована данная вещь, а также определение круга лиц и порядка доступа к ресурсу;

- право на доход, который может проистекать из непосредственного пользования вещью или пользования вещью другими индивидами;

- право на капитальную стоимость – предполагает возможность дарения, продажи, проматывания, изменения формы или уничтожения блага;

- право на безопасность – предполагает защиту от вредного воздействия на поток доходов в виде экспроприации даже при условии наличия компенсационной системы;

- право на передачу вещи по наследству – подразумевает возможность передачи благ новому собственнику после смерти старого;

– право на бессрочность – состоит в отсутствии каких-либо временных границ в осуществлении правомочий;

– запрет вредного использования – не разрешает использовать вещь способом, наносящим вред имуществу других экономических агентов;

– ответственность в виде взыскания – дает возможность отчуждать вещь в уплату долга, а значит, позволяет использовать имущество в качестве залога;

– право остаточного характера – состоит в возвращении переданных правомочий по истечении срока передачи, в результате утраты силы договора или по иной причине.

Еще раз подчеркнем, что различные правомочия относительно одного объекта собственности могут принадлежать разным лицам. Вы, к примеру, решили купить внедорожник. Но знаете ли вы, что среди приобретаемых вами правомочий будет отсутствовать право на безопасность? Дело в том, что легковые автомобили повышенной проходимости, а также грузовые и специальные автомобили на шасси подлежат постановке на учет в военкомате. И на период военных действий ваш внедорожник может быть изъят для нужд армии. Другой пример, в чем ключевое отличие собственности на землю в России от долгосрочной (на 59 лет) аренды земли в СССР? В том, что при долгосрочной аренде к арендатору не переходил ряд правомочий: право на бессрочность, право на передачу вещи по наследству и т.д.

Рассмотрев понятие прав собственности, мы вновь возвращаемся к фундаментальному вопросу: что является объектом купли-продажи на рынке? Объектом купли-продажи может выступать не только право собственности как единое целое, но также отдельные правомочия, которые готов приобрести покупатель. На рынке торгуют правомочиями. За полезные правомочия платят больше, за менее полезные – меньше, за бесполезные вообще отказываются платить. И платят, кстати сказать, не всегда деньгами. Вполне возможны такие способы оплаты, как натуральный обмен, услуга за услугу, удовольствие за удовольствие и т.д. Если повнимательнее присмотреться, мы постоянно являемся участниками рыночного процесса, постоянно находимся в процессе переговоров. Помой пол, а я [за это] приготовлю ужин. Свози меня во Францию, а я [за это] обещаю незабываемый отдых. Будь мне верен, а я [за это] буду верна тебе. Мы просто не любим проговаривать «заплатить за это», в этом заключается особенность отношений между людьми, их человечность. Не очень-то приятно думать, что любовь – это плата за любовь. А вкусный ужин – это плата за заботу. Наверное, это прекрасно, что мы прилагаем усилия, чтобы не замечать рынки вокруг нас...

Мы видим, что цена товара зависит не только от его потребительских и производственных характеристик, но и от передаваемого набора правомочий. И чем больше правомочий передается покупателю, чем точнее они определены и надежно защищены, тем большую цену может рассчитывать получить продавец. Почему, например, краденая собственность стоит дешевле, даже в том случае, если она обладает теми же физическими параметрами, что и легально приобретенная? Потому что при покупке краденной собственности вы не приобретаете ряд правомочий: «право на капитальную стоимость» – торговать краденым имуществом запрещено и «право на

безопасность» – краденая собственность может быть изъята. Помещения в исторических зданиях ценятся меньше не только потому, что они обветшали изнутри, но и потому, что ваше право собственности ограничено запретом на изменение фасадов здания. Попробуйте, сдавая квартиру, ограничить набор передаваемых правомочий, например, запретите открывать окна на балконе, и вам придется устанавливать плату за пользование имуществом ниже среднерыночной.

2. ТРАНСАКЦИЯ

Передача прав собственности осуществляется посредством трансакций. *Трансакция* – это деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе [30, р. 652]. Мы склонны выделять понятие личных свобод из совокупности прав собственности, но с экономической точки зрения, как было сказано выше, их можно и объединить. Существует три вида трансакций:

1. *Трансакции сделки* подразумевают отношения, возникающие в результате добровольного соглашения между равными по закону сторонами. Трансакция сделки подразумевает добровольные взаимоотношения между равноправными партнерами. Например, если вы закупаете комплектующие для насосной станции, вы вступаете в трансакцию сделки. Если вы договариваетесь с братом обменяться кепками – это также трансакция сделки. Когда мы говорим о трансакциях на рынке, мы имеем в виду трансакции сделки или просто «сделки».

Но всегда ли *de facto* выполняются требования равноправия и добровольности? Например, многие из вас заключали с управляющей компанией договор управления многоквартирным домом. Были ли ваши отношения с управляющей компанией абсолютно симметричными? Отказывались ли вы от заключения договора, если вас что-то в нем не устраивало? Были ли вам предоставлены равные с управляющей компанией возможности определять условия договора? Рискну предположить, что нет. Вы вынуждены были соглашаться с формулировками, предложенными управляющей компанией. Уже на данном этапе возникала асимметрия в правах и обязанностях, поскольку управляющая компания составляла текст договора так, чтобы он был выгоден для нее. Но предположим, что вы отказались идти на поводу и решили отстаивать свои права в суде. Будет ли данный судебный процесс состязанием абсолютно равных сторон. Нет, против вас, не являющегося специалистом ни в жилищных вопросах, ни в вопросах хозяйственного законодательства, выступит команда профессионалов, имеющая к тому же лучшее финансовое положение. И такие ситуации возникают постоянно, идете ли вы в банк, магазин, мастерскую по ремонту обуви или другую организацию. Оказывается, что большинство трансакций, по формальным признакам являющихся трансакциями сделки, по факту таковыми не является. Сказывается разница в переговорной силе сторон – способности одной стороны переговоров оказывать давление на другую сторону в процессе переговоров.

2. *Трансакции управления* подразумевают добровольно принятые сторонами отношения власти и подчинения между узаконенными уровнями

иерархии. *Иерархия* – принцип управления в централизованных структурах, в соответствии с которым определяется порядок подчиненности и система распределения полномочий между работниками. Когда вы устраиваетесь на работу, вы сначала добровольно вступаете в сделку с работодателем, в соответствии с условиями которой вынуждены выполнять его распоряжения – это транзакции управления.

Но даже для такого классического примера возникает вопрос существования транзакций управления в чистом виде. Допустим, работник *de jure* находится в вашем непосредственном подчинении. Но *de facto* трудно бывает отследить, действительно ли он все отведенное для работы время тратит на выполнение ваших распоряжений. В результате эффективность транзакций управления снижается, и для оптимизации трудовых отношений приходится использовать другие виды транзакций. Например, вуз нанял профессора и обязал его постоянно находиться на рабочем месте, занимаясь научными изысканиями. Профессор в течение рабочего дня сидит за монитором, но вместо написания статей ведет личную переписку. И проконтролировать данный процесс не то чтобы совсем невозможно, но эффективный контроль обходится организации слишком дорого. Это вынуждает вас договариваться: «работайте по удобному для вас графику, можете даже работать дома, но в конце месяца статья должна быть готова». В результате транзакция управления подменяется транзакцией сделки. Причиной такой вынужденной подмены является существование ограниченной рациональности (в частности недостатка информации) и оппортунизма. *Оппортунизм* – недобросовестное поведение индивида, нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру [17, с. 32]. Вам, например, могут понадобиться от работника услуги, которые вы по причине ограниченной рациональности не внесли в трудовой договор. В этом случае остается только договариваться или пользоваться большей переговорной силой для оказания давления. Или же борьба с оппортунистическим поведением становится излишне дорогостоящей по той причине, что получение информации становится слишком затратным. В этих случаях приходится обращаться к транзакциям другого вида.

3. *Транзакции рационирования* подразумевают обязательные отношения власти и подчинения между неравными по правовому статусу сторонами. Например, сотрудники налоговых органов не спрашивают у нас, хотим ли мы платить налоги. Мы обязаны их платить, мы подчиняемся, т.е. имеет место транзакция рационирования. Ключевая особенность транзакций рационирования в том, что в них участвует, как правило, не две, а минимум три стороны. При этом, поскольку в качестве одной из сторон выступает государство, значительная роль отводится принятию коллегиальных решений. К примеру, суд не может присудить компенсацию потерпевшему до тех пор, пока он не подаст иск. В транзакции участвуют три стороны: причинитель вреда, потерпевший и суд. Налоговые органы не могут взимать с вас дополнительные налоги, пока Государственная Дума не примет соответствующую поправку к закону. В транзакции участвуют три стороны: налогоплательщик, налоговый орган и Государственная Дума.

Необходимо подчеркнуть, что отношения в рамках любого из видов транзакций, даже транзакций сделки, содержат в себе проявления отно-

шений власти–подчинения. В транзакциях сделки проявляется власть собственника элемента богатства, в доступе к которому он волен отказывать, если поведение другого лица его не устраивает. В транзакциях управления проявляется власть начальника над подчиненным в рамках организации. В транзакциях управления проявляется власть государства над гражданами.

Крупным экономическим событием XX в. стал сделанный Р. Коузом акцент на существование особой группы издержек, возникающих при осуществлении транзакций – транзакционных издержек. *Транзакционные издержки* – издержки установления и защиты прав собственности и свобод, принятых в обществе [4, с. 58]. Это все издержки сверх *трансформационных* – связанных с изменением физических параметров блага (формы, цвета, вкуса и др.). В зависимости от вида осуществляемых транзакций Э. Фуруботн и Р. Рихтер разделяют транзакционные издержки на три группы [26, с. 57–66; 16, с. 117; 19, с. 141]:

1. *Рыночные транзакционные издержки* – издержки, возникающие при использовании рыночного механизма, т.е. при осуществлении транзакций сделки. Они в свою очередь включают:

а) издержки поиска и информационные издержки – связаны с поиском и передачей информации о продавцах, покупателях, ценах, качестве продукции до наступления процесса переговоров, с осуществлением коммуникаций будущими сторонами обмена, а также с потерями, обусловленными неполнотой и несовершенством найденной информации;

б) издержки ведения переговоров и принятия решений – связаны с ведением переговоров, заключением и оформлением контрактов, а также с потерями из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений;

в) издержки мониторинга и обеспечения исполнения контрактов – возникают из-за необходимости мониторинга соблюдения сроков поставок, измерения качества и объемов поставленной продукции и иных условий договора, необходимости защиты прав и обеспечения исполнения условий контракта, а также с потерями от нарушения контрактов.

2. *Управленческие транзакционные издержки* – издержки, возникающие при осуществлении отношений внутри иерархических структур, т.е. при осуществлении транзакций управления. Они включают в себя:

а) издержки создания, поддержания и изменения организационного дизайна – затраты на управление персоналом, инвестиции в информационные технологии, защиту от поглощений, связи с общественностью и лоббирование;

б) издержки эксплуатации организации, состоящие из двух частей: во-первых, информационных издержек – включают затраты на принятие решений, мониторинг исполнения приказов, измерение результатов деятельности работников, агентские издержки и т.д.; во-вторых, издержек, связанных с физическим пересечением товарами и услугами границ смежных производств – издержки внутрифирменной транспортировки, издержки простоя и т.д.

3. *Политические транзакционные издержки* – издержки, возникающие в процессе эксплуатации и корректировки институциональных рамок госу-

дарственного устройства, т.е. при осуществлении трансакций рациирования. К ним относятся:

а) издержки создания, поддержания и изменения формальной и неформальной политической организации системы – издержки установления правовых рамок, административной структуры, военной, образовательной, судебной систем и т.д.;

б) издержки эксплуатации государственного устройства – издержки на реализацию функций государства: обеспечение законодательства, правосудия, обороны, транспорта, образования и т.д.

3. СДЕЛКА

В основе рыночных взаимоотношений лежат трансакции сделки или сокращенно «сделки». В отличие от более общего понятия «трансакция», подразумевающего возможность распространения воли отдельного человека за пределы его физического контроля, «сделка» порождает правоотношения только для ее участников.

Дж. Коммонс писал, что сделка является элементарной единицей рыночной экономики [13, с. 81]. Сделка – это волевой акт, направленный на отчуждение и присвоение прав и свобод ее участников. Сделка подразумевает встречу волевых (регулируемых осознанной целью и отношением к ней как к мотиву [21, с. 173]) действий лиц – участников сделки, которые для достижения своих целей нуждаются в благах и ресурсах, принадлежащих партнерам по сделке. Для получения данных благ и ресурсов они предлагают, убеждают, принуждают, принимают, соревнуются, подчиняются, обманывают, управляют и совершают множество других действий.

В общем случае, если не брать в расчет явление «односторонней сделки», для обозначения которого больше подходит термин «волеизъявление» [1], сделка предполагает наличие трех элементов:

- 1) предложение, высказанное одной из сторон сделки (оферта);
- 2) принятие предложения другой стороной сделки (акцепт);
- 3) «вознаграждение», подразумевающее встречную передачу прав и свобод одной стороны сделки в обмен на права и свободы другой стороны. Наличие «вознаграждения» является свидетельством добровольности сделки, так как добровольность подразумевает обмен эквивалентными элементами богатства.

Чтобы лучше понять природу рыночных сделок, постарайтесь ответить на очевидный, казалось бы, вопрос: каково минимальное количество лиц, прямо или косвенно участвующих в заключении, например, сделки купли-продажи? Для того, чтобы правильно ответить на этот вопрос необходимо указать на существование следующих видов сделок: (1) реальные сделки, т.е. реально заключенные сделки; (2) возможные сделки, которые могли быть, но не были заключены при данных условиях; (3) вероятные сделки, которые могли быть заключены, но только при иных условиях; (4) невозможные сделки, которые не могут быть заключены ни при каких обстоятельствах [13, с. 79].

Выбирая, с кем вступить в сделку, человек рассматривает и сравнивает доступные для него альтернативы, оценивает условия, предлагаемые реаль-

ными, возможными и вероятными партнерами, а также сопоставляет уровни власти, которую стороны сделки могут употребить в пределах данных альтернатив. Поскольку в процессе выбора стороны оценивают реальную сделку, сравнивая ее с лучшей из доступных альтернатив, т.е. с возможной сделкой, то минимальное число лиц, влияющих на условия сделки, равно четырем. Первый и второй – это продавец и покупатель, заключающие сделку. Третий и четвертый – ближайшие по предлагаемым условиям альтернативные продавец и покупатель, определяющие возможности торга. И наконец, поскольку большинство сделок защищено некоторой коллективной силой, возникает пятый участник. Остановимся подробнее на том, как альтернативные партнеры определяют уровень власти и возможности торга (табл. 1).

Таблица 1

Воздействие альтернативных сторон на возможность торга

	Реальная сделка	Возможная сделка	Вероятная сделка	Невероятная сделка
Покупатель	100	90	80	–
Продавец	110	120	140	–

В табл. 1 описаны позиции участвующих в торге сторон, выраженные ценами: для покупателя – желаемой ценой покупки, для продавца – желаемой ценой продажи. Обратите внимание, что вероятные сделки содержат значительно худшие условия и не рассматриваются сторонами реальной сделки в качестве ближайших альтернатив. Невероятные сделки также не рассматриваются, поскольку их заключение невозможно по причине удаленности сторон по месту, времени или невозможности выхода на рынок. Продавец оценивает реального покупателя, готового заплатить 100, как лучшего. В качестве альтернативы у него остается возможная сделка с ценой 90. Следовательно, реальный покупатель в процессе торга не сможет добиться снижения цены ниже 90. Покупатель оценивает как наилучшего реального продавца, предлагающего 110. Однако у него остается альтернатива заключения возможной сделки с ценой 120. Продавец не сможет добиться повышения цены выше 120, поскольку в этом случае покупатель обратится к альтернативному продавцу. Следовательно, диапазон торга – от 90 до 120 – определяют ближайшие альтернативы. Какая цена внутри данного диапазона будет установлена, зависит от рыночной власти сторон сделки. К слову сказать, при достаточном уровне рыночной власти можно перевести возможную сделку в область невероятных.

4. ДОГОВОР

Если взаимодействия партнеров в процессе сделки требуют некоторого периода времени для их завершения, например, момент оплаты и выполнения обязательств не совпадает, или речь идет о передаче опытных благ, качество которых выясняется только в процессе их использования, возникает необходимость в заключении договора. Заключение договора рас-

смачивается как некоторый механизм защиты от оппортунистического поведения со стороны партнера. Если целью сделки является реализация экономических интересов ее сторон, то целью договора – создание предпосылок для выполнения достигнутых договоренностей.

Договор (контракт) – это согласованные (т.е. достигнутые в результате соглашения) намерения нескольких лиц совершить определенные действия. *Соглашение* – это взаимное признание условий взаимоотношений сторон. Если последовательно придерживаться экономического понимания процессов, происходящих в обществе, можно уточнить определение договора. *Договор (контракт)* – это согласованные намерения нескольких лиц относительно передачи и защиты прав собственности. Любые договорные отношения подразумевают заключение соглашения относительно изменения каких-либо прав или свобод, т.е. содержат в себе ряд взаимных обещаний. Если сделка обозначает соглашение, направленное на установление обязательства, независимо от того, возникает ли обязательство или нет, то договор обозначает лишь соглашение, действительно порождающее обязательство [37]. Заключение договора представляет собой результат сделки и превращает соглашения в обязательства.

Процесс согласования подразумевает добровольность и взаимность обещаний сторон, а также готовность принять на себя ответственность в случае их невыполнения. Соглашение признается договором, если при его заключении соблюдаются три принципа [15, с. 197]:

1) принцип свободы договора. В соответствии с данным принципом сторонам принадлежит исключительное право определять необходимость заключения и условия договора;

2) принцип добросовестности. Данный принцип запрещает включать в договор недобросовестные условия, т.е. условия, противоречащие интересам слабых, навязывающиеся волей более сильных контрагентов [11, с. 171–172];

3) принцип соизмеримости. Согласно данному принципу меры договорной ответственности должны быть адекватны объему получаемой от деятельности в рамках заключенного договора выгоды.

Экономическое значение договора проявляется в том, что он является одним из действенных механизмов решения проблемы координации взаимоотношений экономических агентов. В.Л. Тамбовцев указывает на два препятствия в решении задач координации: отсутствие информации и отсутствие надежности осуществления обмена [22, с. 14]. Отсутствие информации препятствует заключению выгодной сделки, поскольку стороны не располагают сведениями об имеющихся возможностях. Отсутствие надежности осуществления обмена проявляется, если сторона, передающая права собственности первой, не уверена, что другая сторона исполнит возникшее в связи с этим обязательство. Договор позволяет увеличить надежность обмена. Если транзакции требуют некоторого периода времени для их завершения, неопределенность и риски невыполнения обязательств становятся препятствием для обмена и сотрудничества. Заключение защищаемых внешними силами договоров снижает риски и делает возможными взаимовыгодные транзакции. Уверенность в выполнении обязательства может основываться либо на надежном, вызывающем доверие механизме

принуждения, либо на успешном опыте предшествующего взаимодействия, в ходе которого у вашего контрагента сложилась репутация надежного, заслуживающего доверия партнера.

Допустим, вы продаете автомобиль. Имеется покупатель, готовый в этот же день заплатить за него 500 тыс. руб. Но появляется альтернативный покупатель, которому автомобиль понравился, и он готов заплатить за него 550 тыс. руб. Однако для того, чтобы собрать деньги, ему потребуется неделя. При этом, если вы согласитесь подождать, первый покупатель будет потерян. Гарантия же того, что второй покупатель закончит транзакцию передачей денег, отсутствует. Высока вероятность, что вы откажетесь от более выгодного предложения, поскольку оно связано с дополнительными рисками, и продадите автомобиль за 500 тыс. руб. Однако возможность заключения юридически защищаемого договора, санкции по которому покрывают потери, возникающие в случае отказа от завершения транзакции, устраняет риски для продавца и делает возможным осуществить более выгодную транзакцию. Если, например, на рынке имеется множество покупателей, готовых заплатить за ваш автомобиль 480 тыс. руб., то предусмотренный в договоре задаток в размере 20 тыс. руб. полностью устраняет риск потерь с вашей стороны.

Существуют различные виды договоров (табл. 2).

Таблица 2

Виды договоров (сост. по [22, с. 41; 24, с. 128–132])

Основание классификации	Виды договоров	Понятие
1	2	3
Способ возникновения	Социальные (общественные)	Нормативные, разделяемые конкретными группами субъектов, коллективные убеждения относительно приемлемого поведения в рамках некоторых социальных общностей
	Обязывающие (эксплицитные)	Оплачиваемые обязательства, когда обещания будущего поведения предлагаются в обмен на предварительные платежи
Характер используемых механизмов защиты	Юридические	Принимают форму формальных юридических соглашений с использованием формальных механизмов защиты
	Фактические	Не подлежат формальной юридической защите со стороны государства, но могут защищаться различными неформальными механизмами принуждения к исполнению
Степень влияния контрагентов на условия договора	Детерминированные	Все условия вырабатываются одной из сторон, вторая сторона может либо отказаться от заключения договора, либо принять предлагаемые условия в полном объеме
	Компромиссные	Соединяют в себе интересы обеих сторон договора, обладающих более или менее одинаковой переговорной силой
	Координационные	Интересы сторон однонаправленные, не противоречат друг другу, преследующие совпадающие цели, участники лишь определяют в договоре оптимальные пути их достижения

Окончание табл. 2

1	2	3
Сфера регулируемых гражданско-правовых отношений	Направленные на передачу имущества в собственность (купли-продажи, мены, ренты и т.д.)	
	Направленные на предоставление объектов гражданских прав во временное пользование (найма, аренды, коммерческой концессии и др.)	
	Направленные на выполнение работ или оказание услуг (трудовой, хранения, возмездного оказания услуг и т.д.)	
	Направленные на предоставление отсрочки возврата имущества или оплаты (займа, кредита, банковского вклада и т.д.)	
Ситуация заключения договора	Классические	Подразумевают четкую фиксацию условий сделки и санкций за нарушение обязательств с учетом всех возможных ситуаций
	Неоклассические	Являются неполными, т.е. в тексте отсутствует полное описание действий сторон сделки для исчерпывающего перечня ситуаций
	Отношенческие	Представляют собой долгосрочные взаимовыгодные договоры, в которых неформальные условия преобладают над формальными

При выборе используемого вида договора и проектировании договора важно помнить об основной цели контрактации: минимизация потерь от оппортунистического поведения со стороны партнера. При этом сам процесс контрактации связан с существенными затратами. В итоге договорные отношения должны строиться таким образом, чтобы минимизировать сумму транзакционных издержек управления договорами и транзакционных издержек, возникающих в результате оппортунистического поведения. Следовательно, в разных условиях целесообразно заключать разные договоры и использовать разные механизмы принуждения к исполнению. Например, высокая степень полноты договора имеет не только положительный эффект. С одной стороны, она не позволяет использовать не прописанные явно условия договора для нарушения соглашения. Но с другой стороны, процесс контрактации становится более дорогостоящим. К тому же это не позволяет полностью избавиться от оппортунистического поведения, поскольку создает риск вымогательства, появляется возможность требовать четкого выполнения условий договора даже при существенном изменении обстоятельств.

5. МЕСТО РЫНКА В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Было бы заблуждением считать, что наши взаимоотношения основываются исключительно на рыночных соглашениях. Представители новой французской институциональной экономической теории утверждают, что взаимоотношения между людьми происходят в нескольких подсистемах общества. Для каждой из подсистем характерны особые способы координации взаимодействий между людьми, т.е. особые разновидности соглашений. Принято выделять следующие институциональные подсистемы.

1. *Рыночная подсистема* предполагает использование в качестве способа координации действий рыночного обмена. В основе рыночных соглаше-

ний лежит стремление рационального человека к максимизации собственной полезности посредством добровольного обмена с использованием ценового механизма.

2. *Традиционная подсистема* подразумевает использование в качестве способа координации персонифицированных связей и традиций. Традиционные соглашения опираются на передаваемые из поколения в поколение представления, нормы, образцы поведения и т.п. Одной из ключевых особенностей является разделение людей на «своих» и «чужих».

3. *Гражданская подсистема* при осуществлении координации использует принципы, подчиняющие частные интересы общественным. Гражданские соглашения оправдывают допустимость координации действий людей посредством принуждения со стороны государства и его учреждений, а также общественных организаций.

4. *Подсистема общественного мнения* использует в качестве механизма координации формы массового сознания, в которых проявляется отношение различных групп людей (а также наиболее известных личностей) к происходящим событиям и процессам. В основе таких соглашений лежит стремление к популярности, привлечению общественного внимания.

5. *Индустриальная подсистема* при осуществлении координации опирается на требования организованности, функциональности и согласованности производственных процессов. Соглашения направлены на реализацию производственного процесса, обеспечивают подчинение взаимодействий между людьми требованиям технологии.

6. *Подсистема творческой деятельности* использует механизмы координации, способствующие развитию творческой деятельности, достижению уникальных результатов. Негласные соглашения в творческой среде зачастую делают допустимыми такие формы поведения, которые неприемлемы в рамках традиционной и гражданской подсистем.

7. *Экологическая подсистема*, в рамках которой координация действий направлена на поддержание приемлемого состояния окружающей среды. Соглашения в рамках подсистемы в основном направлены на подчинение взаимодействий людей требованиям экологии.

Характер взаимоотношений осложняется тем, что человек может участвовать в нескольких типах соглашений одновременно, а, казалось бы, очень похожие взаимоотношения могут протекать в рамках различных подсистем. Родители мотивируют ребенка к домашней работе, опираясь на авторитет старшего (традиционная подсистема), или же придумывают систему вознаграждений (рыночная подсистема). Часть доноров сдает кровь, руководствуясь гражданским долгом (гражданская подсистема), другая часть желает заработать (рыночная подсистема). В результате возникает неопределенность, появляются взаимоисключающие требования. В дальнейшем мы остановимся на рассмотрении взаимоотношений в рамках рыночной подсистемы. Однако следует акцентировать внимание на том факте, что нельзя исключать из рассмотрения влияние оставшихся подсистем.

Необходимо также отметить, что даже в рамках рыночной подсистемы существует не один, а три механизма управления контрактными отношениями: рынок, гибридные соглашения и фирмы (иерархии). *Гибридные соглашения* – это долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие

автономность сторон, но предполагающие создание транзакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников (например, франчайзинг, толлинг). Выбор между данными механизмами управления связан с различиями в суммарных (транзакционных и трансформационных) издержках. Если же предположить, что данные механизмы управления используются при осуществлении идентичной деятельности, и трансформационные издержки совпадают, то выбор между ними будет связан с различиями в транзакционных издержках, которые в свою очередь зависят от степени специфичности ресурсов, используемых в производстве.

По степени специфичности выделяются три группы ресурсов: (1) общие – это ресурсы, ценность которых не зависит от того, используются они в данной фирме или вне ее; (2) специфические – это ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее; (3) интерспецифические – это ресурсы, ценность которых при использовании вне фирмы становится незначительной. Транзакционные издержки растут с ростом степени специфичности ресурсов. Однако темпы роста для разных механизмов управления различные: самый быстрый рост наблюдается при заключении рыночных соглашений, на втором месте – гибридные соглашения и самый медленный рост характерен для внутрифирменных взаимодействий. В результате стремление к минимизации транзакционных издержек становится критерием выбора эффективного способа координации (рис. 2).

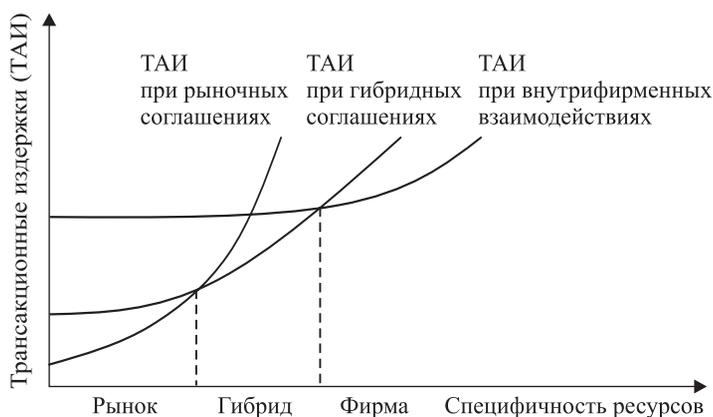


Рис. 2. Выбор механизма управления контрактными отношениями

Таким образом, важно отметить, что рыночные отношения – это лишь малая часть экономических отношений и еще меньшая часть общественных. Для реализации похожих целей в отличающихся условиях могут использоваться различные способы организации бизнеса. Например, крупнейшая автомобильная компания General Motors под руководством А. Слоуна стремилась максимально использовать преимущества положительной отдачи от масштаба. Используя одни и те же детали в различных моделях автомобилей, компания могла позволить себе создание специализированного оборудования для производства этих деталей (высокая степень специфичности ресурсов). В итоге для General Motors была характерна очень высокая

степень вертикальной интеграции, компания предпочла внутрифирменные взаимодействия рыночным контактам с поставщиками материалов. Toyota в начале 1950-х гг. представляла собой небольшую компанию и не имела возможности воспользоваться отдачей от масштаба. Ее руководство сделало упор на более гибкое использование оборудования, чтобы иметь возможность производить на одном и том же оборудовании различные детали (низкая степень специфичности ресурсов). Toyota, не имея достаточных финансовых ресурсов для организации собственного производства всех необходимых компонентов, сочла целесообразным полагаться на независимых поставщиков материалов, деталей и даже целых узлов автомобилей, т.е. предпочла опираться на рыночные взаимодействия. Ориентация Toyota на точные по срокам поставки привела к необходимости тесной координации действий компании с поставщиками. Отношения на основе простых рыночных сделок приводили к существенному росту транзакционных издержек. Компания Toyota предпочла выстраивать долгосрочные отношения с относительно небольшим числом поставщиков, что способствовало формированию доверия между партнерами и готовности поставщиков идти на риск, инвестируя в более специфическое оборудование, необходимое для эффективного выполнения заказов Toyota. Отношения между компанией и поставщиками стали носить гибридный характер [18, с. 24–26].

6. РЫНОК

Дж. Ходжсон писал: «...примечательно, что в экономической литературе не так легко найти определение рынка, а аналитическое рассмотрение институциональных концепций, связанных с рынком, вообще встречается крайне редко». И это несмотря на то, что категория «рынок» является центральной в экономической теории. Уточняя данную дефиницию, Ходжсон критикует ставшие классическими определения, данные О. Курно (рынок – «всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться») и У. Джевонсом (рынок означает «всякую группу лиц, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара»), называя их «грубыми приближениями». Ходжсон указывает, что ближе всех к определению рынка подошел Л. фон Мизес: «Рынок... есть общественная система разделения труда в условиях частной собственности на средства производства... Рынок не является ни местом, ни вещью, ни коллективной сущностью. Рынок – это процесс, приводимый в движение взаимодействием множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда». Однако и это определение критикуется за отсутствием в нем какой бы то ни было идеи обмена. Ходжсон осуществляет анализ ряда других популярных, но, по словам ученого, «туманных» определений, в ходе которого он утверждает, например, что «определение рынка как места или региона, где совершаются сделки и происходит обмен товарами, нельзя считать адекватным». Сам Ходжсон определяет рынок как «организованный и институционализированный обмен» [27, с. 253–255].

Э. Фуруботн и Р. Рихтер также обращают внимание на отсутствие в экономической литературе исчерпывающего определения рынка и обобщаю-

щей теории рынка [31]. Действительно, для мейнстрима эта проблема не столь актуальна, поскольку если институты не имеют значения, то теряют значение и формы организации обмена. В данном контексте достаточно определить рынок как «саморегулирующийся механизм корректировки спроса и предложения» [8, с. 129]. Однако в рамках институционального подхода, сохраняющего представление о центральном значении рынков, важным становится четкое понимание природы рынков. Развивая институциональную концепцию рынка, Д. Норт определяет рынок как «любые формы добровольного обмена на контрактной основе» [36, р. 42]. О. Уильямсона при проведении институциональных разработок вполне устраивает данное в неоклассическом духе определение рынка как «арены, на которой автономные стороны вступают в отношения обмена» [24, с. 689]. Фуруботн и Рихтер трактуют рынок как «сеть отношенческих контрактов между индивидами, которые являются потенциальными покупателями и продавцами» [26, с. 334]. Однако в более поздней работе они пишут, что «рынки в экономическом смысле можно понимать как взаимно согласующиеся между собой организации, предназначенные облегчать обмен правами частной собственности между сторонами» [31]. При этом из контекста понятно, что авторы используют термин «организация» в смысле «института». Отметим, что Норт последовательно отстаивает позицию, разделяющую институты и организации: институты – это правила игры, а организации – это игроки.

Проблема в том, что понятие рынка настолько емкое, что любое его определение не будет исчерпывающим и может быть подвергнуто критике. В.Л. Тамбовцев указывает на возможность определения рынка через описание его характерных черт. Существование рынка подразумевает, что (сост. по [23, с. 105]):

- 1) имеется несколько субъектов, располагающих некими правами собственности, которыми они готовы обменяться;
- 2) субъекты действуют в собственных интересах и располагают информацией, необходимой для того, чтобы оценить приемлемость обмена;
- 3) субъекты добровольно заключают сделку, в результате чего устанавливаются определенные пропорции обмена правами собственности.

В данной работе мы будем использовать авторское определение рынка, позволяющее приблизиться к пониманию рыночных процессов через характеристику уровней коммуникации. *Рынок* – это информационно-коммуникативное пространство, в котором осуществляются сделки. Под *информационно-коммуникативным пространством* понимается среда, в которой протекает взаимодействие, в том числе информационное, между людьми и их группами. Поскольку любая сделка совершается в процессе коммуникации, наличие такого пространства является необходимым (но не достаточным) условием ее осуществления. Информационно-коммуникативное пространство обеспечивает возможность распространения информации между людьми и их группами, ведения переговоров, и как результат – заключение сделки. Таким образом основополагающими функциями рынка являются распространение информации и формирование условий для ведения переговоров и заключения сделок.

Ключевую роль при описании рынков играет характеристика преобладающих на них уровней коммуникации, классифицируемых по следующим признакам:

I) характер информационных потоков и механизмов, обеспечивающих прохождение данных потоков;

II) рыночная сила отдельных групп лиц в переговорном процессе и возможность злоупотребления данной рыночной силой;

III) коммуникативная дистанция и плотность коммуникации.

I. *Характер информационных потоков и механизмов, обеспечивающих прохождение данных потоков.* Степень доступности информационных ресурсов, характер регулирующих информационное взаимодействие институтов, уровень развития средств информационного взаимодействия и обеспеченности информационной инфраструктурой определяют степень информированности продавцов и покупателей о состоянии рынка, дает характеристику несовершенства информации и возможности проявления на рынке оппортунистического поведения. Взаимодействия на рынке выстраиваются в условиях *асимметрии информации* – разной степени осведомленности участников рыночных взаимоотношений об условиях сделки и намерениях друг друга. Разделяют три типа информационной асимметрии:

а) Скрытые характеристики – информация об условиях сделки, которая известна только части участников рыночных взаимоотношений. Например, продавцы, как правило, лучше осведомлены о характеристиках товара (услуги), чем покупатели. Экономические блага могут быть разделены на исследуемые, опытные и доверительные. Исследуемые блага – это блага, свойства которых достаточно легко, без существенных дополнительных издержек оцениваются потребителем до момента потребления. Опытные блага – это блага, свойства которых без несения дополнительных издержек могут быть оценены потребителем только в процессе потребления. Доверительные блага – это блага, свойства которых могут быть оценены потребителем лишь много времени спустя после момента их приобретения, либо же не могут быть оценены вовсе. При реализации исследуемых благ проблем не возникает: вы смотрите на настенный календарь и понимаете, устраивает он вас или нет. С опытными благами сложнее: нанятая вами бригада сделала ремонт квартиры, вы полностью рассчитались, но проходит время и обнаруживается брак. Еще хуже дело обстоит с доверительными благами: вы можете годами получать медицинское обслуживание, но так и не узнать, как оно отразилось на вашем здоровье. Появляются возможности для оппортунистического поведения, растут риски и снижается привлекательность потенциальных сделок.

б) Скрытые действия – действия ряда участников рыночных взаимоотношений, которые другие участники наблюдать не могут. Например, интенсивность работы брокера может оказаться ненаблюдаемой для клиента. Но оценивать усилия брокера по полученному им результату тоже не всегда правильно, поскольку данный результат часто зависит от спонтанных изменений состояния рыночной инфраструктуры, стечения обстоятельств, случайных факторов. Ваш брокер может быть профессионалом, прилагать максимум усилий и все же в текущем году не добиться желаемого результата. Это не говорит о том, что он не исправит ситуацию в последующем.

В случае, если связь между затратами усилий брокера и эффективностью его работы достоверно определить не удастся, могут потребоваться существенные расходы на организацию контроля. В некоторых случаях данный контроль может обходиться дороже, чем согласие на низкий уровень интенсивности деятельности брокера, появляется возможность оппортунистического поведения.

в) Скрытые намерения – намерения участников рыночных взаимодействий, о которых не знают прочие участники. Подрядчик после начала работ, угрожая разрывом отношений, требует повышения оплаты. Он может ссылаться на то, что имеет более выгодное предложение, возросла стоимость материалов и т.п. Заказчик, не имея информации об истинных намерениях подрядчика, может пойти на уступку, боясь его потерять. При этом подрядчик может вовсе не иметь альтернативного предложения, но его оппортунистическое поведение позволило ему добиться повышения оплаты выполненных работ. Особенно это актуально для ситуаций, когда «сроки горят». Например, жесткие производственные сроки в военно-промышленном комплексе могут приводить к повышению стоимости оказываемых услуг в десятки раз.

Мы видим, что асимметрия информации между участниками рыночных взаимодействий позволяет более информированной стороне вести себя оппортунистически. Принято разделять три типа оппортунистического поведения:

а) Неблагоприятный отбор – форма предконтрактного оппортунизма, возникающая, когда более информированная сторона, стремясь максимизировать собственное благосостояние, совершает в процессе переговоров действия, негативно отражающиеся на благосостоянии остальных участников взаимодействия. Неблагоприятный отбор является последствием наличия *скрытых характеристик*, значительных издержек измерения этих характеристик. Данный вид оппортунизма возникает на стадии заключения контракта и проявляется в том, что одна из сторон, используя информационное преимущество, добивается заключения контракта на наиболее выгодных для себя условиях. Молодая девушка приходит устраиваться на работу. Вполне вероятно, ей зададут вопросы, связанные с личной жизнью, с планированием беременности. Разумная девушка ответит: «Детей не люблю, мужиков ненавижу и вообще, никакой личной жизни до тех пор, пока не состою в профессии». Но проходит несколько месяцев и проявляется оппортунистическое поведение девушки, она оказывается беременна. Работодатель вынужден нести издержки, связанные с заменой сотрудника.

б) Моральный риск – форма постконтрактного оппортунизма, возникающая в случаях, когда контроль за совершением действий, предусмотренных контрактом, затруднен, и одна из сторон использует это в целях максимизации собственного благосостояния в ущерб благосостоянию прочих участников взаимодействия. Неблагоприятный отбор является последствием *скрытых действий*, сложности контроля за исполнением условий контракта, а также различий в целях сторон, заключающих контракт, и ограниченной ответственности участников за свои действия. Данный вид оппортунизма возникает на стадии исполнения контракта и проявляется в том, что одна из сторон, используя несовершенство информации, ведет

себя недобросовестно и нарушает договоренности. Каждый из вас сталкивался с услугами ненадлежащего качества, оказываемыми, например, строительными организациями. Контроль за деятельностью данных работников требует вашего постоянного присутствия и демонстрации определенных профессиональных знаний. Если хотя бы одно из этих требований не выполняется, вы сталкиваетесь с риском крайней недолговечности результата проведенных работ.

г) Вымогательство – форма постконтрактного оппортунистического поведения одного из участников экономического взаимодействия, направленного на присвоение квазиаренды, производимой с помощью специфических активов в результате инвестиций в них других участников. Квазиаренда – это доход, превышающий минимальную величину, необходимую для продолжения эксплуатации ресурса [16, с. 317]. Опасность вымогательства возникает вследствие *скрытых намерений* одной из сторон взаимодействия, осуществления инвестиций в специфические и интерспецифические ресурсы другой стороной, а также неполноты и ограниченных сроков действия контрактов. Если вы заключили неполный контракт и в ходе его исполнения инвестировали средства в специфические активы, то к моменту пересмотра условий контракта ваша переговорная сила слабеет, поскольку отказ от взаимоотношений со старым партнером связан для вас с потерями. В результате партнер, которому об этом известно, имеет возможность оказывать на вас давление. Если, надеясь на увеличение прибыли, вы вложили средства в покупку специфического оборудования, используемого для производства продукции, необходимой только одному из ваших партнеров, будьте готовы к тому, что у него появится возможность присвоить дополнительную прибыль. Если вы сняли квартиру и сделали в ней ремонт или просто перевезли туда рояль, будьте готовы к повышению квартплаты.

Таким образом, характер информационных потоков существенно влияет на рыночные отношения. Асимметрия информации создает возможности для злоупотребления, порождает риск недобросовестного поведения, вносит искажения в процесс принятия решений. Воспользуемся примером добровольного медицинского страхования. Очевидно, что покупатель страхового полиса лучше осведомлен о состоянии своего здоровья, чем продавец. И он захочет купить страховку только в том случае, если ожидает получить лечение на сумму, превышающую стоимость страховки. Люди с более крепким здоровьем сразу откажутся от невыгодного для них страхования. В результате страховщик, который при определении цены страховки ориентировался на среднюю по всему населению потребность в медицинских услугах, вынужден будет увеличить стоимость страховки. Тогда страховка станет невыгодна людям со средним состоянием здоровья, они откажутся от страхования, и это заставит страховщика пойти на дальнейшее увеличение цен. В итоге все потенциальные потребители постепенно откажутся от данной услуги и рынок добровольного медицинского страхования исчезнет, если не принять корректирующих мер: ввести зависимость стоимости страховки от состояния здоровья, предусмотреть страхование здоровья работников работодателем... или же вообще перейти на обязательное медицинское страхование. Кстати сказать, добровольное медицинское страхование появилось как реакция фирм на высокие социальные налоги. Заручившись

согласием работников получать часть заработной платы в виде медицинского страхования, они смогли сократить фонд оплаты труда и величину выплачиваемых налогов.

II. *Рыночная власть отдельных групп лиц в переговорном процессе и возможность злоупотребления данной властью.* В ходе переговорного процесса стороны могут в различной степени воздействовать друг на друга посредством экономического убеждения или экономического принуждения. И то и другое подразумевает отказ одной из сторон выполнить определенные действия, необходимые другой стороне, чтобы побудить ее к желаемому поведению. В обоих случаях имеет место экономическое давление. Экономическое убеждение и экономическое принуждение различаются не намерениями, а уровнем власти. *Власть* – это возможность навязать свою волю, оказывать воздействие на других людей, даже вопреки их сопротивлению [5, с. 109]. Власть бывает физической, моральной и экономической. *Физическая власть* – власть насилия, основывающаяся на привилегиях. *Моральная власть* – это власть личного влияния, не поддерживаемого насилием или экономической властью. *Экономическая (рыночная) власть* – власть отказывать другим в том, что им не принадлежит, но в чем они нуждаются. Экономическая власть основывается на правах собственности [13, с. 77]. Если в основе государственного управления заложена физическая власть, в основе культурных и религиозных институтов – моральная власть, то рыночные взаимодействия основаны на экономической власти.

Рыночная власть распределена в обществе неравномерно. Если в корпорации работает 10 000 сотрудников, корпорация, увольняя сотрудника, теряет 0,0001 долю своей рабочей силы. Сотрудник же, если его уволили, теряет 100 % своей работы. Соответственно фирма имеет в 10 000 раз большую власть над работником и может этой властью злоупотреблять. Однако система действующих норм, которые наделяют стороны взаимодействия определенными правами, обязанностями и свободами применительно к исполнению, уклонению и воздержанию от определенных действий, может удержать от злоупотреблений.

Инструментом поддержания рыночной власти является сознательное ограничение запаса активов пропорционально спросу с целью сохранить или увеличить ценность данных активов. Однако для эффективного использования этого инструмента требуется обезопасить себя от возможности обеспечения предложения данного актива конкурентами, создать ограничения. Если свободная конкуренция означает возможность в погоне за собственным благополучием на законных основаниях причинять ущерб конкурентам, то ограничения – это то, что помогает уклоняться от конкуренции. Данные ограничения принято называть *барьерами входа* – это такие факторы, под воздействием которых новым фирмам, стремящимся проникнуть на отраслевой рынок, приходится нести дополнительные издержки, связанные с эффективной организацией производства продукции и получением доступа к каналам ее реализации [6, с. 5]. В зависимости от характера барьеров выделяют три типа рынков:

а) рынки с блокированным входом – барьеры входа являются непреодолимыми, поскольку выгоды от проникновения на рынок не оправдывают необходимые для этого издержки;

б) рынки с удержанным входом – барьеры входа являются высокими, выгоды, получаемые фирмой от проникновения на данный рынок, перевешивают издержки, связанные с преодолением барьеров;

в) рынки с открытым входом – фирма не несет никаких издержек или затруднений, связанных с проникновением на рынок.

Барьеры входа являются предпосылкой различной степени рыночной власти, концентрации рынка, формирования различных типов рыночных структур (совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия). Необходимо отметить два момента, которые следует учитывать при анализе концентрации рынка, в том числе с целью проведения антимонопольного регулирования. Во-первых, в основе определения границ рынков при оценке уровня конкуренции должны лежать цели, которые реализуются потребителями посредством производимых фирмами благ, а не категории или качество данных благ. Цели покупателей определяют рынок и содержание конкурентной борьбы. Нужно четко понимать, кто с кем соревнуется за деньги потребителя. Возьмем, например, три товара: пончик, яблоко и апельсин. На рынке «полезной» продукции производители апельсинов конкурируют с производителями яблок. На рынке продуктов «для быстрого перекуса» производители пончиков соревнуются с производителями яблок. Во-вторых, следует указать, что совершенная конкуренция не всегда является идеальной рыночной структурой, а монополия или олигополия не всегда оказывают негативное воздействие. Например, Дж. Акерлоф показал, что конкуренция по ценам в условиях несовершенства информации и оппортунистического поведения может приводить к ухудшению качества товаров [2, с. 92]. Т.М. Келли продемонстрировал, что интенсивность НИОКР максимальна, когда небольшое число субъектов занимает 50–60 % рынка [10]. Т. Мьюрис, Дж. Шеффман и П. Спиллер проанализировали последствия осуществляемых с 1980 г. приобретений компаниями «Пепси» и «Кока-Кола» независимых компаний по разливу напитков в бутылки. Исследователи показали, что общество выиграло от данных «антиконкурентных» действий [35]. Бороться следует не с доминирующим положением как таковым, а со злоупотреблением доминирующим положением [20].

III. *Коммуникативная дистанция и плотность коммуникации.* Коммуникации на рынке могут проходить на близкой или далекой дистанциях. Близкая дистанция означает соприкосновение участников взаимодействия по социально-культурным показателям развития. Такие коммуникации в большей мере характерны для относительно небольших групп, находящихся в длительных деловых связях, на которых нередко отражаются личные отношения, при выборе партнера предпочтение отдается «своим». При далекой дистанции люди в процессе коммуникации разделены существенным расстоянием, определяемым социальными и культурными показателями развития. Такая дистанция обычно возникает между незнакомыми людьми, временными партнерами [9]. Коммуникативная дистанция накладывает отпечаток на процессы заключения рыночных договоренностей.

Л. Берштайн, описывая действие механизма деловой репутации на рынке бриллиантов, отмечает, что большое количество сделок на данном рынке заключалось вне формальных рамок контрактного права [29]. Близкая

коммуникативная дистанция позволяла эффективно использовать для защиты договоренностей механизм деловой репутации. Далекая коммуникативная дистанция снижает эффективность данного механизма, поскольку обязательными условиями действия механизма репутации является наличие альтернативного судебному разбирательству механизма решения споров и механизма распространения информации о несостоятельных партнерах. Выполнение обоих условий характерно для коммуникации на близкой дистанции. И если механизм репутации хорошо работал, например, в среде купечества, когда все знали друг друга в лицо, то на сегодняшний день рост числа потенциальных партнеров и сокрытие информации о несостоятельных партнерах снижает его эффективность. К примеру, на сегодняшний день далеко не все банки обмениваются «черными списками» клиентов. А люди, располагающие сведениями о таких банках, за умеренную плату подскажут вам, где взять кредит, если вы стали недобросовестным плательщиком.

По плотности коммуникации делятся на поверхностные и глубокие. Продолжительность поверхностной коммуникации невелика, связана с незначительным вовлечением имеющихся ресурсов и низкой степенью доверительности. Глубокая коммуникация имеет более продолжительный, повторяющийся характер, связана с вовлечением значительных ресурсов и высокой доверительностью контактов. В зависимости от глубины коммуникации на рынках преобладает классическая, неоклассическая или оттошенческая контрактация.

Классический контракт подразумевает четкую фиксацию условий сделки и санкций за нарушение обязательств с учетом всех возможных ситуаций. Его заключение предполагает наличие полной и симметрично распределенной между сторонами сделки информации. Только в данных условиях можно предусмотреть и детально описать в контракте все возможные обстоятельства, учесть реакции на них сторон сделки и определить пути преодоления возможных проблем. В таких условиях теряется необходимость обращения к третьей стороне для разрешения конфликтов, поскольку все заранее предусмотрено в контракте. Несмотря на то, что подобные контракты идеально соответствуют ситуации, описанной классической экономической теорией, контракты, приближающиеся к пониманию классического контракта, могут быть заключены лишь в случае разовых сделок, если в исполнении контракта не задействованы специфические активы и степень неопределенности будущего относительно низка.

Неоклассический контракт является неполным, т.е. в контракте отсутствует полное описание действий сторон сделки для исчерпывающего перечня ситуаций. Заключение подобного, как правило, долгосрочного контракта предполагает наличие неопределенности, в условиях которой невозможно предвидеть все последствия заключаемой сделки. В случае возникновения конфликтных ситуаций стороны обращаются к третьей стороне (суду), которая призвана разрешить конфликт. Неполный контракт, содержащий не столько предписания относительно действий сторон, сколько описание процедур разрешения спорных вопросов, порождаемых изменениями во внутренней и внешней среде, позволяет обеспечить гибкость и адаптируемость к изменяющимся условиям. Неоклассические контракты

оптимальны, когда задействованы специфичные активы, но транзакция носит разовый, хотя и долговременный характер, что не дает возможности улаживать споры, опираясь на длительную историю устойчивых деловых отношений и проецирование их в будущее.

Отношенческий контракт представляет собой долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Зачастую выполнение такого контракта гарантируется взаимной заинтересованностью сторон в сделках, угрозой потери партнера либо деловой репутации. Следовательно, неоклассические представления о неопределенности будущего и невозможности полного описания действий сторон сделки для исчерпывающего перечня ситуаций дополняются специфическими «внутренними» механизмами разрешения конфликтов. Отношенческая контрактация опирается на опыт предшествующего взаимодействия, который способствует формированию взаимных ожиданий и общих неформальных норм поведения. Отношенческие контракты используются в ситуациях, когда существует жесткая двусторонняя зависимость между партнерами в связи с высокой специфичностью используемых активов, приводящая к существенным потерям при разрыве долгосрочных отношений [22, с. 34–38].

Рынок – мир персонифицированных обменов, нуждающийся в механизмах, преодолевающих негативное влияние фактора низкой надежности на осуществление теоретически взаимовыгодных обменов. Каждый конкретный рынок имеет свою институциональную матрицу, состоящую из множества формальных правил и неформальных ограничений, регулирующих процессы обмена [36, р. 42]. Институциональная матрица – это устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных сфер – экономической, политической и идеологической [12, с. 68]. На рынках осуществляется институционализированный обмен [27, с. 256]. Характеристика уровней рыночных коммуникаций позволяет акцентировать внимание на многообразии складывающихся на рынке взаимоотношений, на сложности коммуникативных механизмов, неоднозначности исходов, несовершенстве рыночного процесса и, соответственно, способствует осуществлению институционального проектирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Объектом купли-продажи на рынке является право собственности на благо либо отдельные правомочия, составляющие данное право. Права собственности – это санкционированные поведенческие отношения между людьми, определяющие возможные способы использования элементов богатства как исключительное право отдельных людей или их групп. Ключевым признаком права собственности для экономиста является то, что оно определяет возможность получения полезности от каких-либо элементов богатства. В результате экономическая логика объединяет юридические понятия вещных прав, личных прав и свобод в категории прав собственности, поскольку все они признаются полноценными элементами богатства. Поведенческое содержание прав собственности заключается в том,

что, во-первых, обладание собственностью является источником власти, во-вторых, закрепление прав собственности создает стимулы для экономической деятельности, снижает количество конфликтов и уровень транзакционных издержек, способствуют передаче имущества эффективному собственнику. В качестве предпочтительного рассматривается механизм защиты прав собственности, использование которого связано с меньшими транзакционными издержками.

2. Передача прав собственности осуществляется посредством трансакций. Трансакция – это деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе. Существует три вида трансакций: трансакции управления, подразумевающие добровольно принятые сторонами отношения власти и подчинения между законными уровнями иерархии; трансакции рациирования, подразумевающие обязательные отношения власти и подчинения между неравными по правовому статусу сторонами, и трансакции сделки (или просто – сделки), подразумевающие отношения, возникающие в результате добровольного соглашения между равными по закону сторонами. В рамках рыночных взаимодействий людям приходится комбинировать использование различных видов трансакций. Разница в переговорной силе, неполнота информации и возможность оппортунизма препятствует использованию одного из видов трансакций в чистом виде. Осуществление трансакций связано с особой группой издержек – транзакционными издержками.

3. В основе рыночных взаимоотношений лежат трансакции сделки или сокращенно «сделки». Сделка – это волевой акт, направленный на отчуждение и присвоение прав и свобод ее участников. Вступая в сделку, человек рассматривает и сравнивает доступные для него альтернативы, оценивает условия, предлагаемые реальными, возможными и вероятными партнерами, а также сопоставляет уровни власти, которую стороны сделки могут употребить в пределах данных альтернатив. Диапазон цены в процессе торга определяется не реальными, а возможными сделками. Установление конкретной цены внутри данного диапазона зависит от рыночной власти сторон сделки.

4. Договор (контракт) – это согласованные намерения нескольких лиц относительно передачи и защиты прав собственности. Необходимость в заключении договора возникает, если выполнение обязательств между сторонами сделки разнесено во времени. В этом случае договор рассматривается как механизм решения проблемы координации взаимоотношений, позволяющий увеличить надежность обмена, препятствующий оппортунистическому поведению со стороны партнера. При проектировании договора важно помнить об основной цели контрактации: минимизация суммы транзакционных издержек управления договорами и транзакционных издержек, возникающих в результате оппортунистического поведения.

5. Несмотря на то, что категория «рынок» является центральной в экономической теории, рыночные отношения – малая часть общественных отношений. Взаимоотношения между людьми происходят в нескольких подсистемах общества, для каждой из которых характерны особые способы координации. И даже в рамках рыночной подсистемы существует целых три механизма управления контрактными отношениями: рынок, гибрид-

ные соглашения и фирмы (иерархии). Выбора между данными механизмами управления связан с различиями в издержках их осуществления.

6. Рынок – это информационно-коммуникативное пространство, в котором осуществляются сделки. Ключевую роль при описании рынков играет характеристика преобладающих на них уровней коммуникации. (1) Характер информационных потоков и механизмов, обеспечивающих прохождение данных потоков определяют степень информированности продавцов и покупателей о состоянии рынка, дает характеристику несовершенства информации и возможности проявления на рынке оппортунистического поведения. (2) Рыночная сила отдельных групп лиц в переговорном процессе и возможность злоупотребления данной рыночной силой определяют степень рыночной власти, уровень концентрации рынка и является предпосылкой для формирования различных типов рыночных структур. (3) Коммуникативная дистанция и плотность коммуникации формируют специфику процессов заключения рыночных договоренностей.

Литература

1. *Агарков М.М.* Понятие сделки по советскому гражданскому праву // Советское государство и право. 1946. № 3–4. С. 41–55.
2. *Акерлоф Дж.* Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. № 5. С. 91–104.
3. *Аузан А.А., Бальсевич А.А., Водопьянова Е.А., Маковецкая С.Г., Сорк Д.М., Тамбовцев В.Л., Черняков И.В.* Эффективность гражданского судопроизводства в России: институциональный анализ и институциональное проектирование. М.: ИИФ «СПРОС», 2005. 148 с.
4. Введение в институциональный анализ: учеб. пособие / под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1996.
5. *Вебер М.* Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии. М.: Издат. дом Высшей школы экономики, 2016. Т. 1. 445 с.
6. *Гильмуллин В.М.* Экономика отраслевых рынков. Часть 2: учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2009. 72 с.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017 г.).
8. *Дроздова Н.П.* К экономической теории рыночной организации // Российский журнал менеджмента. 2011. № 3. С. 127–144.
9. *Дзялошинский И.М.* Информационное пространство: политическая метафора или научное понятие // Право знать: история, теория, практика. 2001. № 7–8.
10. *Камьен М.И., Шварц Н.Л.* Структура рынка и инновации: обзор // Вехи экономической мысли. Т. 5. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 469–470.
11. *Каранетов А.Г., Савельев А.И.* Свобода договора и ее пределы. М.: Статут, 2012.
12. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y теорию. СПб.: Нестор-История, 2014. 468 с.
13. *Коммонс Дж.* Правовые основания капитализма. М.: Издат. дом Высшей школы экономики, 2011. 416 с.
14. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (ред. от 21.07.2014).
15. *Корецкий А.Д.* Теоретико-правовые основы учения о договоре. СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. 211 с.
16. *Литвинцева Г.П.* Институциональная экономическая теория: учебник. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. 336 с.

17. Мельников В.В. Неконкурентность поведения как фактор транзакционных издержек // *Тетра Economicus*. 2011. Т. 9. № 4. С. 23–37.
18. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 2001. Т. 1. 468 с.
19. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: ИНФРА, 2009. 416 с.
20. Петров С.П., Шмаков А.В. Институциональные аспекты антимонопольного регулирования деятельности доминирующих хозяйствующих субъектов: монография. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2017. 222 с.
21. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание // Избранные философско-психологические труды. Основы онтологии, логики и психологии. М.: Наука, 1997. 463 с.
22. Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов. М.: ИНФРА-М, 2004. 144 с.
23. Тамбовцев В.Л. Теории институциональных изменений. М.: ИНФРА-М, 2011. 154 с.
24. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: CEV Press, 1996. 702 с.
25. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 № 229-ФЗ (ред. от 18.07.2017).
26. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижение новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. 702 с.
27. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. 464 с.
28. Alchian A.A., Demsetz H. The property rights paradigm // *Journal of Economic History*. 1973. Vol. 33. No. 1.
29. Bernstein L. Opting out of the legal system: Extralegal contractual relations in the diamond industry // *Journal of Legal Studies*. 1992. 21 (1). P. 115–157.
30. Commons J.R. Institutional Economics // *American Economic Review*. 1931. № 21.
31. Furubotn E.G., Richter R. The New Institutional Economics of Markets. Edward Elgar: Cheltenham, 2010. 688 p.
32. Furubotn E.G., Pejovich S., eds. The economics of property rights. Cambridge, 1974.
33. Hendley K., Murrell P., Ryterman R. Law, Relationships, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises, 1999.
34. Honore A.M. Ownership // *Oxford essays in jurisprudence*. Ed. By Guest A.W. Oxford, 1961.
35. Muris T.J., Scheffman D.T., Spiller P.T. Strategy, Structure, and Antitrust in the Carbonated Soft-Drink Industry. Westport, Connecticut: Quorum Books, 1993. 260 p.
36. North D.C. Structure and Change in Economic History. London, 1981.
37. Patterson E. The Restatement of the Law of Contracts // *Columbia Law Review*. 1933. Vol. 33. P. 397.
38. Pejovich S. Fundamentals of economics: a property rights approach. Dallas, 1981.
39. Toulmanoff P.G. Theory of market failure // *Kyklos*. 1984. Vol. 37. No. 4.

Bibliography

1. Agarkov M.M. Ponjatje sdelki po sovetскому grazhdanskomu pravu // *Sovetskoe gosudarstvo i pravo*. 1946. № 3–4. P. 41–55.
2. Akerlof Dzh. Rynok «limonov»: neopredelennost' kachestva i rynochnyj mehanizm // *THESIS*. 1994. № 5. P. 91–104.
3. Auzan A.A., Bal'sevich A.A., Vodop'janova E.A., Makoveckaja S.G., Sork D.M., Tambovcev V.L., Chernjakov I.V. Jefferktivnost' grazhdanskogo sudoproizvodstva v Rossii: institucional'nyj analiz i institucional'noe proektirovanie. M.: IIF «SPROS», 2005. 148 p.

4. Vvedenie v institucional'nyj analiz: Ucheb. posobie / pod red. V.L. Tambovceva. M.: Jekon. fak. MGU, TEIS, 1996.
5. *Veber M.* Hozjajstvo i obshhestvo: ocherki ponimajushhej sociologii. M.: Izdat. dom Vysshej shkoly jekonomiki, 2016. T. 1. 445 p.
6. *Gil'mundinov V.M.* Jekonomika otraslevykh rynkov. Chast' 2: ucheb. posobie. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2009. 72 p.
7. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii ot 30.11.1994 № 51-FZ (red. ot 29.07.2017 g.).
8. *Drozdova N.P.* K jekonomicheskoj teorii rynochnoj organizacii // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2011. № 3. P. 127–144.
9. *Dzjaloshinskij I.M.* Informacionnoe prostranstvo: politicheskaja metafora ili nauchnoe ponjatie // Pravo znat': istorija, teorija, praktika. 2001. № 7–8.
10. *Kam'en M.I., Shvarc N.L.* Struktura rynka i innovacii: obzor // Vehi jekonomicheskoj mysli. T. 5. SPb.: Jekonomicheskaja shkola, 2003. P. 469–470.
11. *Karapetov A.G., Savel'ev A.I.* Svoboda dogovora i ejo predely. M.: Statut, 2012.
12. *Kirdina S.G.* Institucional'nye matricy i razvitie Rossii: vvedenie v H-Y-teoriju. SPb.: Nestor-Istorija, 2014. 468 p.
13. *Kommons Dzh.* Pravovye osnovanija kapitalizma. M.: Izdat. dom Vysshej shkoly jekonomiki, 2011. 416 p.
14. Konstitucija Rossijskoj Federacii (prinjata vsenarodnym golosovaniem 12.12.1993) (red. ot 21.07.2014).
15. *Koreckij A.D.* Teoretiko-pravovye osnovy uchenija o dogovore. SPb.: Izd-vo «Juridicheskij centr Press», 2001. 211 p.
16. *Litvinceva G.P.* Institucional'naja jekonomicheskaja teorija: uchebnik. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2003. 336 p.
17. *Mel'nikov V.V.* Nekonkurentnost' povedenija kak faktor transakcionnyh izderzhkek // Terra Economicus. 2011. T. 9. № 4. P. 23–37.
18. *Milgrom P., Roberts Dzh.* Jekonomika, organizacija i menedzhment. SPb.: Jekonomicheskaja shkola, 2001. T. 1. 468 p.
19. *Olejnik A.N.* Institucional'naja jekonomika: ucheb. posobie. M.: INFRA, 2009. 416 p.
20. *Petrov S.P., Shmakov A.V.* Institucional'nye aspekty antimonopol'nogo regulirovanija dejatel'nosti dominirujushhix hozjajstvujushhix sub#ektov: monografija. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2017. 222 p.
21. *Rubinshtejn S.L.* Bytie i soznanie // Izbrannye filosofsko-psihologicheskie trudy. Osnovy ontologii, logiki i psihologii. M.: Nauka, 1997. 463 p.
22. *Tambovcev V.L.* Vvedenie v jekonomicheskiju teoriju kontraktov. M.: INFRA-M, 2004. 144 p.
23. *Tambovcev V.L.* Teorii institucional'nyh izmenenij. M.: INFRA-M, 2011. 154 p.
24. *Uil'jamson O.I.* Jekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaja» kontraktacija. SPb.: CEV Press, 1996. 702 p.
25. Federal'nyj zakon «Ob ispolnitel'nom proizvodstve» ot 02.10.2007 № 229-FZ (red. ot 18.07.2017).
26. *Furubotn Je., Rihter R.* Instituty i jekonomicheskaja teorija: Dostizhenie novoj institucional'noj jekonomicheskoj teorii. SPb.: Izdat. dom Sankt-Peterb. gos. un-ta, 2005. 702 p.
27. *Hodzhsion Dzh.* Jekonomicheskaja teorija i instituty: Manifest sovremennoj institucional'noj jekonomicheskoj teorii. M.: Delo, 2003. 464 p.
28. *Alchian A.A., Demsetz H.* The property rights paradigm // Journal of Economic History. 1973. Vol. 33. No. 1.
29. *Bernstein L.* Opting out of the legal system: Extralegal contractual relations in the diamond industry // Journal of Legal Studies. 1992. 21 (1). P. 115–157.
30. *Commons J.R.* Institutional Economics // American Economic Review. 1931. № 21.
31. *Furubotn E.G., Richter R.* The New Institutional Economics of Markets. Edward Elgar: Cheltenham, 2010. 688 p.
32. *Furubotn E.G., Pejovich S., eds.* The economics of property rights. Cambridge, 1974.

33. *Hendley K., Murrell P., Ryterman R.* Law, Relationships, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises, 1999.
34. *Honore A.M.* Ownership // Oxford essays in jurisprudence. Ed. By Guest A.W. Oxford, 1961.
35. *Muris T.J., Scheffman D.T., Spiller P.T.* Strategy, Structure, and Antitrust in the Carbonated Soft-Drink Industry. Westport, Connecticut: Quorum Books, 1993. 260 p.
36. *North D.C.* Structure and Change in Economic History. London, 1981.
37. *Patterson E.* The Restatement of the Law of Contracts // Columbia Law Review. 1933. Vol. 33. P. 397.
38. *Pejovich S.* Fundamentals of economics: a property rights approach. Dallas, 1981.
39. *Toumanoff P.G.* Theory of market failure // Kyklos. 1984. Vol. 37. No. 4.

ОБ АВТОРАХ

Айтпаева Айгуль Алдунгаровна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент, Астраханский государственный университет, Астрахань, Россия. E-mail: gv.timofeeva@migsu.ru

Акмаева Раиса Исаевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента, Астраханский государственный университет, Астрахань, Россия. E-mail: gv.timofeeva@migsu.ru

Алексеев Михаил Алексеевич, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: Alekseev.Mikhail@yahoo.com

Анохин Николай Валентинович, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой финансового рынка и финансовых институтов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: n.v.anohin@nsuem.ru

Антохонова Инна Владимировна, доктор экономических наук, профессор, кафедра «Макроэкономика, экономическая информатика и статистика», Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, Улан-Удэ, Россия. E-mail: iv.antokhonova@gmail.com

Афанасьев Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики и эконометрики, Оренбургский государственный университет, Россия. E-mail: vAfanassyev@gmail.com

Булкина Анна Михайловна, аспирант, кафедра статистики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: anna_bulkina@rambler.ru

Воловская Нина Михайловна, доктор социологических наук, профессор, кафедра маркетинга, рекламы и связей с общественностью, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: n.m.volovskaya@nsaem.ru

Гембик Юлия Сергеевна, начальник отдела планирования и бюджетирования, АО «Водоканал–Чита», аспирант, Забайкальский государственный университет, Чита, Россия. E-mail: gembik2000@mail.ru

Глинский Владимир Васильевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: v.v.glinskij@nsuem.ru

Голодов Сергей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент, кафедра статистики, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия. E-mail: Golodov.SV@tea.ru

Городкова Светлана Александровна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики, Забайкальский институт предпринимательства – филиал Сибирского университета потребительской кооперации, Чита, Россия. E-mail: gorsa77@mail.ru

Емохонова Юлия Михайловна, аспирант, Сибирская академия финансов и банковского дела, Государственное казенное учреждение Кемеровской области «Агентство по привлечению и защите инвестиций», Кемерово, Россия. E-mail: emokhonova.yulia@gmail.com

- Кисельников Александр Андреевич**, доктор экономических наук, профессор, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области (Новосибирскстат), Новосибирск, Россия. E-mail: oblstat@novosibstat.ru
- Ковалев Виталий Валерьевич**, доктор экономических наук, профессор, кафедра теории кредита и финансового менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: v.v.kovalev@spbu.ru
- Кондратьева Валентина Ильинична**, кандидат экономических наук, руководитель, Центр стратегических исследований Республики Саха (Якутия), Якутск, Россия. E-mail: kwi202@mail.ru,
- Конотопцева Ольга Владимировна**, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области (Новосибирскстат), Новосибирск, Россия. E-mail: oblstat@novosibstat.ru
- Крюков Валерий Анатольевич**, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии наук, директор Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия. E-mail: kryukov@ieie.nsc.ru
- Крюков Яков Валерьевич**, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия. E-mail: kryukovyv@ieie.nsc.ru
- Лычагин Михаил Васильевич**, доктор экономических наук, профессор, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, Новосибирск, Россия. E-mail: lychagin@nsu.ru
- Максимова Галина Васильевна**, доктор экономических наук, профессор, кафедра бухгалтерского учёта, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, Иркутск, Россия. E-mail: buh_ut@bgu.ru
- Мельников Владимир Васильевич**, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой региональной экономики и управления, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: vvm_ru@mail.ru
- Надеждина Светлана Дмитриевна**, доктор экономических наук, профессор, кафедра информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: nadejdina2010@yandex.ru
- Попов Иван Владимирович**, кандидат исторических наук, доцент, кафедра дипломатии, Московский государственный институт международных отношений (университет), Москва. E-mail: dipc@mgimo.ru
- Пуляевская Валентина Леонидовна**, кандидат экономических наук, ведущий эксперт сектора макроэкономического прогнозирования и стратегического планирования, Центр стратегических исследований Республики Саха (Якутия), Якутск, Россия. E-mail: valyapl@mail.ru
- Пустовалова Елена Валерьевна**, кандидат философских наук, доцент, кафедра эмпирической социологии и конфликтологии, Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия. E-mail: alenawalera@yandex.ru
- Раупов Камил Самиевич**, кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра мировой экономики, Политехнический институт Таджикского Технического университета имени академика М. Осими в г. Худжанде, Таджикистан. E-mail: komiljon001@mail.ru
- Руди Людмила Юрьевна**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: l.y.rudi@nsuem.ru

- Сергеева Зоя Николаевна**, кандидат социологических наук, доцент, кафедра социологии и массовых коммуникаций, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: z.sergeeva@corp.nstu.ru
- Синицына Елизавета Дмитриевна**, экономист, ООО «Техноспорт», Волгоград, Россия. E-mail: lizaliza-1992@mail.ru
- Соколова Ирина Сергеевна**, кандидат философских наук, доцент, кафедра издательского дела и книговедения, Московский политехнический университет, Москва, Россия. E-mail: irso@yandex.ru
- Суслов Виктор Иванович**, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии наук, заместитель директора по науке Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия. E-mail: suslov@ieie.ru
- Сыровацкая Ирина Владимировна**, кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра статистики и эконометрики, Оренбургский государственный университет, Оренбург, Россия. E-mail: SIV293@mail.ru
- Тимофеева Галина Владимировна**, доктор экономических наук, профессор, кафедра экономики и финансов общественного сектора, Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия. E-mail: gv.timofeeva@migsu.ru
- Туманянц Карэн Авакович**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, мировой и региональной экономики, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия. E-mail: tka210@gmail.com,
- Филатов Сергей Анатольевич**, доктор экономических наук, профессор, декан факультета корпоративной экономики и предпринимательства, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: s.a.filatov@nsuem.ru
- Фишер Ольга Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра теории финансов, кредита и налогообложения, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия. E-mail: olgafisher@yandex.ru
- Шмаков Александр Викторович**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра региональной экономики и управления, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», кафедра экономической теории и прикладной экономики, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: a.shmakov@mail.ru
- Хван Мария Сергеевна**, аспирант, кафедра статистики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: hvan2013@ngs.ru
- Храмцова Татьяна Георгиевна**, доктор экономических наук, профессор, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирский государственный педагогический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: tanyhram@mail.ru

OUR AUTHORS

- Aitpayeva Aygul A.**, Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor, Astrakhan State University, Astrakhan, Russia. E-mail: gv.timofeeva@migsu.ru
- Akmaeva Raisa I.**, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Management, Astrakhan State University, Astrakhan, Russia. E-mail: gv.timofeeva@migsu.ru
- Alekseev Mikhail A.**, PhD in Economics, Head of the Department of Corporate Governance and Finance, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: m.a.alekseev@nsuem.ru
- Anokhin Nikolai V.**, PhD in Economics, Head of the Department of Financial Market and Financial Institutions, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: n.v.anohin@nsuem.ru
- Antokhonova Inna V.**, Doctor of Economics, Professor, Department of Macroeconomics, Economic Informatics and Statistics, East Siberian State University of Technologies and Management, Ulan-Ude, Russia. E-mail: iv.antokhonova@gmail.com
- Afanasyev Vladimir N.**, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Statistics and Econometrics, Orenburg State University, Orenburg, Russia. E-mail: vAfanassyev@gmail.com
- Bulkina Anna M.**, Post-graduate Student, Department of Statistics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: anna_bulkina@rambler.ru
- Volovskaya Nina M.**, Doctor of Sociology, Professor, Department of Marketing, Advertising and Public Relations, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: n.m.volovskaya@nsaem.ru
- Gembik Yuliya S.**, Head of the Planning and Budgeting Department, Vodokanal-Chita, Post-graduate Student, Zabaikalsk State University, Chita, Russia. E-mail: gembik2000@mail.ru
- Glinskiy Vladimir V.**, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Statistics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: v.v.glinskiy@nsuem.ru
- Golodov Sergey V.**, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Statistics, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia. E-mail: Golodov.SV@rea.ru
- Gorodkova Svetlana A.**, Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economics, Zabaikalskiy Enterprise Institute – branch of the Siberian University of Consumer Cooperatives, Chita, Russia. E-mail: gorsa77@mail.ru
- Emokhonova Yuliya M.**, Post-graduate Student, Siberian Academy of Finance and Banking, Agency for investment attraction and protection of Kemerovo Region, Kemerovo, Russia. E-mail: emokhonova.yulia@gmail.com
- Kiselnikov Aleksander A.**, Doctor of Economics, Professor, Territorial Authority Federal State Statistics Service for the Novosibirsk Region, Novosibirsk, Russia. E-mail: oblstat@novosibstat.ru
- Kovalev Vitaliy V.**, Doctor of Economics, Professor, Department of Credit Theory and Financial Management, Saint Petersburg State University, Saint-Petersburg, Russia. E-mail: v.v.kovalev@spbu.ru
- Kondratyeva Valentina I.**, PhD in Economics, leader, Strategic Research Center of the Republic of Sakha (Yakutia), Yakutsk, Russia. E-mail: kwi202@mail.ru

- Konoptseva Olga V.**, Territorial Authority Federal State Statistics Service for the Novosibirsk Region, Novosibirsk, Russia. E-mail: oblstat@novosibstat.ru
- Kryukov Valery A.**, Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Director, Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the RAS, Novosibirsk, Russia. E-mail: kryukov@ieie.nsc.ru
- Kryukov Yakov V.**, PhD in Economics, Senior Researcher, Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the RAS, Novosibirsk, Russia. E-mail: kryukovyv@ieie.nsc.ru
- Lychagin Mikhail V.**, Doctor of Economics, Professor, Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the RAS, Novosibirsk National Research State University, Novosibirsk, Russia. E-mail: lychagin@nsu.ru
- Maksimova Galina V.**, Doctor of Economics, Professor, Department of Accounting, Analysis, Statistics and Audit, Baikal State University, Irkutsk, Russia. E-mail: buh_ut@bgu.ru
- Melnikov Vladimir V.**, PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Regional Economics and Management, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia. E-mail: vvm_ru@mail.ru
- Nadezhkina Svetlana D.**, Doctor of Economics, Professor, Department of Information and Analytical Support and Accounting, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: nadejdina2010@yandex.ru
- Popov Ivan V.**, Candidate of Historical Sciences, Associate Professor, Department of Diplomacy, Moscow State Institute of International Relations (University), Moscow, Russia. E-mail: dipc@mgimo.ru
- Pulyaevskaya Valentina L.**, PhD in Economics, Leading Expert of the Macroeconomic Forecasting and Strategic Planning Sector, Strategic Research Center of the Republic of Sakha (Yakutia), Yakutsk, Russia. E-mail: valyapll@mail.ru
- Pustovalova Elena V.**, Candidate of Philosophy, Associate Professor, Chair of Empirical Sociology and Conflictology, Altai State University, Barnaul, Russia. E-mail: alenawalera@yandex.ru
- Raupov Kamil S.**, PhD in Economics, Senior Lecturer, Department of World Economy, Polytechnic Institute of Tajik Technical University named after M. Osimi in Khujand, Khujand, Tajikistan. E-mail: kamiljon001@mail.ru
- Rudi Lyudmila Yu.**, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: l.y.rudi@nsuem.ru
- Sergeeva Zoya N.**, PhD in Sociology, Associate Professor, Department of Sociology and Mass Communication, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia. E-mail: z.sergeeva@corp.nstu.ru
- Sinitsyna Elizaveta D.**, Economist, Tehnosport, Volgograd, Russia. E-mail: lizaliza-1992@mail.ru
- Sokolova Irina S.**, Candidate of Philosophy, Associate Professor, Department of Publishing and Bibliology, Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia. E-mail: irso@yandex.ru
- Suslov Victor I.**, Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Deputy Director for Science, Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the RAS, Novosibirsk, Russia. E-mail: suslov@ieie.ru
- Sirovatskaya Irina V.**, PhD in Economics, Senior Lecturer, Department of Statistics and Econometrics, Orenburg State University, Orenburg, Russia. E-mail: SIV293@mail.ru

- Timofeyeva Galina V.**, Doctor of Economics, Professor, Department of Economics and Finance of the Public Sector, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia. E-mail: gv.timofeeva@migsu.ru
- Tumanyants Karen A.**, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Theory, World and Regional Economics, Volgograd State University, Volgograd, Russia. E-mail: tka210@gmail.com
- Filatov Sergey A.**, Doctor of Economics, Professor, Dean of the Faculty of Corporate Economics and Entrepreneurship, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: s.a.filatov@nsuem.ru
- Fisher Olga V.**, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Theory of Finance, Credit and Taxation, Volgograd State University, Volgograd, Russia. E-mail: olgafisher@yandex.ru
- Shmakov Aleksander V.**, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Regional Economics and Management, Novosibirsk State University of Economics and Management, Department of Economic Theory and Applied Economics, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia. E-mail: a.shmakov@mail.ru
- Khvan Mariya S.**, Post-graduate Student, Department of Statistics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: hvan2013@ngs.ru
- Khrantsova Tatyana G.**, Doctor of Economics, Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk State Pedagogical University, Novosibirsk, Russia. E-mail: tanyhram@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 71–2003. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления.

4. Регистрация авторов и отправка электронной версии статьи в редакцию осуществляется через он-лайн систему <http://nsuem.elpub.ru>. Статьи, не зарегистрированные в программе, не рассматриваются.

5. Принятые материалы публикуются бесплатно.

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. Sumskay

Institute 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.

Keywords: 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»
2017 • № 4

Подписано в печать 07.12.2017. Печать офсетная.
Бумага офсетная. Формат 70×108/16.
Усл. п. л. 21,0. Тираж 500 экз.

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
630099, Новосибирск, ул. Каменская, 56.
Тел. 243-95-34