

Содержание

Новое в образовании

<i>Устюжанина Е. В., Евсюков С. Г.</i> Цифровизация образовательной среды: возможности и угрозы.....	3
<i>Бадмаева С. В., Новикова Е. В., Шубенкова Е. В.</i> Модернизация аспирантуры в новой системе высшего образования	13
<i>Попова Н. В.</i> Роль прикладных математических дисциплин в образовании экономиста	23

Экономическая теория

<i>Безруков А. В., Тенетова Е. П., Самарина Е. П.</i> Система показателей оценки «точек роста» высокотехнологичного сектора экономики	30
<i>Чуйко А. С.</i> Динамика экономической активности и степени специализации в развитии производительных сил	35
<i>Горячева В. Р.</i> Теоретические обоснования функционирования некоммерческого сектора	44
<i>Ждановская А. А.</i> Внешний долг России: долговая зависимость и империалистическая рента	53

Финансы, денежное обращение и кредит

<i>Галанов В. А., Галанова А. В.</i> Закон о рынке ценных бумаг как закон о финансовых рынках	68
<i>Диго С. Н., Соколова А. М.</i> Формирование фондового портфеля методом инвестиционного рейтинга	75
<i>Иванова С. П., Садыкова К. В.</i> Актуальные вопросы деятельности интегрированных банковских структур	90
<i>Каленов О. Е., Кукушкин С. Н.</i> Локальная валюта как способ активизации экономики	100
<i>Человская Е. И.</i> Коммерческие банки как важнейшее звено кредитной системы Приднестровской Молдавской Республики	107

Бухгалтерский учет, статистика

<i>Гарнов А. П., Гарнова В. Ю.</i> Сравнительный анализ учета основных средств в логистическом комплексе по МСФО и РСБУ	115
---	-----

Теория и практика управления

<i>Масленников В. В., Ляндау Ю. В., Калинина И. А., Трохов А. А.</i> Моделирование владельческого управления бизнесом с учетом рисков экономической безопасности (на примере торговой деятельности)	123
<i>Ждановских Р. М.</i> Инновации в российском производстве и экспорте газа	132
<i>Калинина О. Н.</i> Государственно-частное партнерство как инструмент создания эффективной системы ценообразования и сметного нормирования в инновационной сфере	141
<i>Мамедов Р. Н.</i> Развитие системы управления органов муниципальной власти при реализации программ и проектов	147
<i>Чилова Э. Г.</i> Построение системы управления организациями, функционирующими в сфере услуг	155

Маркетинг, логистика, сфера услуг

<i>Савченко Е. О., Москалёва А. А.</i> Анализ факторов дивидендной политики компаний на примере фирм индекса Nasdaq 100	161
<i>Мальшиева Е. В.</i> Влияние процессов цифровизации и глобализации на развитие мирового и российского рынка моды	167
<i>Пиримова В. Р.</i> Инфраструктура развития сектора интеллектуальных услуг	174
<i>Шохирева Е. Г.</i> Категорийный подход к управлению ассортиментом в зависимости от форматов торговли	180

Мировая экономика

<i>Ромашкина В. А.</i> Влияние прямых иностранных инвестиций на развитие экономики Китая	189
--	-----

Отечественная история

<i>Корнилова И. М., Соколов М. В.</i> Развитие Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова в конце 1980-х – начале 2000-х гг.	199
<i>Скрипникова М. И., Смирнов Ю. И., Александрова Е. В.</i> Профсоюз и работодатель	204

История философской мысли

<i>Безвесельная З. В.</i> «Экономический человек» в современном общественном сознании и проблемы формирования культуры управления	210
---	-----

Contents

Educational Innovations

<i>Ustyuzhanina E. V., Evsukov S. G.</i> Digitalization of the Educational Environment: Opportunities and Threats	3
<i>Badmaeva S. V., Novikova E. V., Shubenkova E. V.</i> Modernizing the PhD Course in the New System of Higher Education	13
<i>Popova N. V.</i> The Role of Applied Mathematic Subjects in Economist's Education	23

Economic Theory

<i>Bezrukov A. V., Tenetova E. P., Samarina E. P.</i> The System of Assessing 'Growth Areas' in Highly Technological Sector of Economy	30
<i>Chuyko A. S.</i> Dynamics of Economic Activity and Stages of Specialization in the Development of Productive Forces	35
<i>Goryacheva V. R.</i> Theoretical Substantiation of Non-Profit Making Sector Functioning	44
<i>Zhdanovskaya A. A.</i> Foreign Debt of Russia: Debt Dependence and Imperialist Rent	53

Finance, Money Circulation and Credit

<i>Galanov V. A., Galanova A. V.</i> The Law about Securities Market as a Law about Finance Markets	68
<i>Digo S. N., Sokolova A. M.</i> Shaping the Stock Portfolio by the Investment Rating Method	75
<i>Ivanova S. P., Sadykova X. V.</i> Concerning the Work of Intergated Banking Structures	90
<i>Kalenov O. E., Kukushkin S. N.</i> Local Currency as a Method of Economy Intensification	100
<i>Chelovskaya E. I.</i> Commercial Banks as a Key Link of the Credit System in the Pridnestrovskaya Moldavian Republic	107

Accounting, Statistics

<i>Garnov A. P., Garnova V. Yu.</i> Comparative Analysis of Fixed Assets Accounting in the Logistics Complex by ISFO and RSA	115
--	-----

Theory and Practice of Management

<i>Maslennikov V. V., Lyandau Yu. V., Kalinina I. A., Trohov A. A.</i> Modeling Proprietary Management of Business with Regard to Risks of Economic Security (Illustrated by Trade Activity)	123
<i>Zhdanovskich R. M.</i> Innovation in Russian Production and Export of Gas	132
<i>Kalinina O. N.</i> State-Private Partnership as a Tool of Designing Effective System of Pricing and Estimate Rating in Innovation Sphere	141
<i>Mamedov R. N.</i> The Development of Governance System in Bodies of Municipal Power while Realizing Programs and Projects	147
<i>Chilova E. G.</i> Designing the System of Governance for Organizations Functioning in Service Sector	155

Marketing, Logistics, Service Sector

<i>Savchenko E. O., Moskaleva A. A.</i> Analyzing Factors of Dividend Policy Illustrated by Companies of Nasdaq 100 Index	161
<i>Malysheva E. V.</i> The Impact of Digitalization and Globalization on the Development of World and Russian Fashion Market	167
<i>Pirimova V. R.</i> Infrastructure of Developing Intellectual Service Sector	174
<i>Shokhireva E. G.</i> Category Approach to Managing the Product Range Depending on Trade Format	180

World Economy

<i>Romashkina V. A.</i> The Impact of Direct Foreign Investment on the Development of Economy in China	189
--	-----

Russian History

<i>Kornilova I. M., Sokolov M. V.</i> The Development of the Plekhanov Russian Academy of Economics in the Late 1980s – Early 2000s	199
<i>Skripnikova M. I., Smirnov Yu. I., Aleksandrova E. V.</i> The Union and Employer	204

History of Philosophic Thought

<i>Bezveselnaya Z. V.</i> 'Economic Person' in Modern Social Science and Creation of Management Culture	210
---	-----

**ВЕСТНИК
РОССИЙСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА
имени Г. В. ПЛЕХАНОВА**
№ 1 (97) 2018

Редактор **Н. В. Прядко**
Переводчик **Н. Г. Пучкова**
Оформление обложки
К. Г. Жигалов

Адрес редакции:
117997, Москва,
Стремянный пер., 36.
Тел.: **8 (499) 236-13-31**
E-mail: **izdatelstvo@rea.ru**

Подписано в печать 05.02.18.

Формат 60 x 84 1/8.

Печ. л. 27.

Усл. печ. л. 25,11.

Уч.-изд. л. 20,11.

Тираж 1000 экз.

Заказ

Цена свободная.

Отпечатано в ФГБОУ ВО
«РЭУ им. Г. В. Плеханова».

117997, Москва,

Стремянный пер., 36.

**VESTNIK
OF THE PLEKHANOV
RUSSIAN UNIVERSITY
OF ECONOMICS**
N 1 (97) 2018

Editor **N. V. Pryadko**
Translator **N. G. Puchkova**
Cover design **K. G. Zhigalov**

Editorial office address:
36 Stremyanny Lane,
117997, Moscow.
Тел.: **8 (499) 236-13-31**
E-mail: **izdatelstvo@rea.ru**

Signed for print: 05.02.18.

Format 60 x 84 1/8.

Printed sheets 27.

Conv. sheets 25,11.

Publ. sheets 20,11.

Circulation 1,000.

Order

Free price.

Printed in Plekhanov
Russian University
of Economics.
36 Stremyanny Lane,
117997, Moscow.

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2018-1-3-12>

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ: ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ¹

Е. В. Устюжанина

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

С. Г. Евсюков

Центральный экономико-математический институт РАН,
Москва, Россия

В ближайшее время образовательную среду ожидают серьезные изменения, связанные с цифровизацией. Система электронного образования порождает новые возможности и новые проблемы. К основным возможностям можно отнести решение проблем доступности образования, расширение возможностей выбора формы обучения, увеличение разнообразия инструментов передачи знаний. Проблемы системы электронного образования можно разделить на два класса: текущие (переходные) и имманентные. В настоящее время электронное образование сталкивается с такими проблемами, как стремление к имитации очного образования, слабый контроль качества образовательных продуктов, низкая интерактивность, примитивизация компетенций. Наиболее существенными имманентными недостатками системы электронного образования являются проблемы социализации и передачи неявного знания. Цифровизация неизбежно приведет к трансформации рынка образовательных услуг. Основными игроками станут ведущие университеты (генерация новых знаний, разработка принципиально новых образовательных продуктов, подготовка научных кадров); компании – производители электронных образовательных продуктов и глобальные образовательные платформы (трансляция готовых образовательных продуктов потребителю).

Ключевые слова: электронное образование, образовательные платформы, университеты третьего поколения, образовательные услуги.

DIGITALIZATION OF THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT: OPPORTUNITIES AND THREATS

Elena V. Ustyuzhanina

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Sergey G. Evsukov

Central Economics and Mathematics Institute of RAS, Moscow, Russia

In the nearest future the educational environment is expected by the serious changes connected with digitalization. The system of electronic education creates new opportunities and new problems. It is possible to carry the solution of problems of availability of education, expansion of opportunities of the choice for the student, increase in a variety of forms and instruments of transfer of knowledge to the main opportunities. Problems of system of electronic education can be divided into two classes: current (transitional) and immanent. Now electronic education faces such problems as aspiration to imitation of internal education, weak quality control of educational products, low interactivity, a primitivization of competences. The most essential, immanent shortcomings of system of electronic education are problems of socialization and transfer of implicit knowledge. Digitalization will inevitably lead to transformation of education market. Leading universities (generation of new knowledge, development of essentially new educational products, preparation of scientific shots) will become the main players; manufacturing companies of electronic educational products and global educational platforms (broadcast of finished educational products to the consumer).

Keywords: electronic education, educational platforms, universities of the third generation, educational services.

¹ Статья подготовлена по результатам исследования, проведенного при финансовой поддержке РЭУ им. Г. В. Плеханова (2017 г.).

Настоящее время характеризуется радикальной модификацией образовательной среды, выражающейся в следующих основных тенденциях:

- трансформация образовательных организаций в научно-образовательные комплексы;
- переход к массовому высшему образованию, обуславливающий необходимость дифференцированного подхода к построению системы высшего образования в направлении как увеличения числа уровней такого образования, так и расширения способов его получения;
- превращение образования в непрерывный процесс в результате экспоненциального роста объема новых знаний и, как следствие, необходимости постоянного обновления знаний и компетенций работников;
- коммерциализация системы образования за счет расширения линейки платных услуг и изменения способов его бюджетного финансирования (переход от сметного к позаказному, в том числе подушевому, способу финансирования);
- развитие дистанционного образования на основе использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ);
- глобализация, следствием которой является усиление конкуренции между образовательными учреждениями за обучающихся, преподавателей и финансирование, в том числе в форме заказов на выполнение научно-исследовательских работ;
- развитие образовательных платформ (Coursera, Edx, Универсариум, Лекториум и т. д.), создающих конкуренцию традиционным образовательным организациям;
- возможность внедрения в образовательный процесс искусственного интеллекта.

Совместное воздействие этих факторов на систему образования определяет необходимость кардинального изменения существующих форм и методов образовательной деятельности. Попытки разрозненного реагирования на те или иные вызовы могут

привести только к кратковременным результатам и одновременно созданию угроз для будущего развития. Наиболее ярко такие угрозы проявляются в области создания цифровой образовательной среды.

Новые возможности и проблемы, создаваемые цифровизацией образовательной среды

Цифровизация образовательной среды может происходить в различных формах:

- 1) перевод имеющихся учебных материалов, в том числе лекций, презентаций, учебников, заданий для самостоятельной работы и инструментов контроля знаний, в электронную среду;
- 2) формирование интерактивной электронной среды взаимодействия педагога и обучающихся, в том числе создание электронных кабинетов преподавателей, проведение вебинаров, дискуссионных форумов и т. п.;
- 3) создание новых типов учебных инструментов: электронных учебников, электронных задачников, видеолекций, квестов, компьютерных игр;
- 4) создание принципиально новых форм обучения за счет использования возможностей электронной среды – расширения спектра образной передачи информации, моделирования различных ситуаций в ходе проведения ролевых игр, имитации состязательных игр и т. д.;
- 5) включение в процесс обучения возможностей искусственного интеллекта.

Сегодня процесс цифровизации образования в подавляющем большинстве образовательных организаций осуществляется преимущественно в первых двух формах. Это позволяет облегчить доступ учащихся к учебным материалам, сократить количество преподавательской нагрузки, не имеющей содержательного смысла (чтение лекций в форме пересказа учебника, семинарские занятия в виде самостоятельного решения задач, проверка тестов преподавателем и т. п.), облегчить контроль над содержанием учебной дисциплины и учебного процесса. Кроме того, данный процесс позволяет существенно расширять линейку

дистанционных образовательных услуг. Однако, следуя в фарватере этого течения, можно рано или поздно потерять свое место в системе образования (на рынке образовательных услуг), поскольку в данном случае речь идет не о создании конкурентоспособной системы электронного образования, а о внедрении в учебный процесс отдельных возможностей компьютерного обучения. Между тем нельзя не согласиться с тезисом Йохана Виссема о том, что электронное образование представляет собой «подрывную инновацию, которая приведет к неизбежному отсеиванию неэффективных вузов, после чего выгоды от данной новой технологии получит относительно небольшое число университетов-победителей» [1. – С. 20].

Как известно, подрывная инновация – это инновация, которая первоначально кажется большинству участников рынка нишевой (значимой для конкретной ниши и не имеющей перспектив в масштабах всего поля рынка), поскольку важные для потребителей характеристики нового продукта существенно уступают имеющимся товарам-аналогам [6]. Но по мере совершенствования традиционных характеристик новые опции становятся для потребителей все более ценными, подрывная инновация вытесняет с рынка товары-аналоги, а производящие эти товары компании становятся аутсайдерами.

Именно к такому типу инноваций относится электронное образование. В настоящее время оно существенно уступает офлайн-образованию по целому ряду значимых для потребителей характеристик. Однако только те образовательные организации, которые смогут вовремя занять место на рынке онлайн-образования и предложить рынку постоянно улучшающееся качество соответствующих услуг, имеют шанс остаться в образовательном пространстве в будущем.

К преимуществам онлайн-образования можно отнести:

1. *Решение проблем доступности образования:*

- преодоление территориальных барьеров доступа к знаниям;

- снятие временных ограничений – доступ в удобное для пользователя время; возможность дробного доступа вследствие деления занятий на блоки;

- доступ к получению знаний от высококвалифицированных преподавателей.

2. *Расширение возможностей выбора:*

- возможность выбора преподавателя и способа преподнесения материала – упор на логику, образы (ассоциации) или практику (кейсы, задачи);

- возможность выбора способа усвоения материала: слуховой, зрительный, посредством моторики или интерактивного участия¹;

- возможность выбора глубины усвоения материала – широкие линейки курсов;

- возможность выбора комфортного способа контроля знаний: тесты, задачи, вольные сочинения, проекты, интерактивные интервью с искусственным интеллектом и т. д.

3. *Расширение форм и инструментов передачи знаний:* использование наряду с традиционными лекциями-спектаклями и семинарскими занятиями проектной работы, групповых диспутов, ролевых и состязательных игр, в том числе с виртуальными участниками, и др.

4. *Социально-экономические преимущества:*

- возможность формирования социальных интеллектуальных сетей по интересам;

- относительная дешевизна (большие инвестиционные и низкие текущие затраты).

Недостатки системы электронного образования можно разделить на два класса:

1) проблемы, свойственные современному уровню развития цифровой образовательной среды;

2) имманентные недостатки системы дистанционного обучения.

¹ Последние две формы в электронной среде пока не очень развиты, но не существует никаких технических препятствий для их внедрения.

Основными проблемами сегодняшнего дня, обуславливающими невысокое качество существующей системы онлайн-образования, являются:

1. *Стремление к имитации очного образования, приводящее к ухудшению качества копии по сравнению с оригиналом.*

Цифровые блага можно разделить на 4 группы. В первую группу входят блага, изначально разрабатываемые в цифровом формате и не имеющие офлайн-прообразов (программное обеспечение, текстовые, ауди- и видеофайлы, сразу создаваемые в цифровом формате). Тиражирование этих благ происходит путем клонирования, причем каждый клон равноценен. Вторая группа представляет собой цифровые копии уже существующих благ (оцифровка книг, фильмов, документов, произведений искусства). В этом случае даже самые совершенные копии обычно ценятся ниже оригинала. Третью группу составляют цифровые формы доступа к информации, в том числе знаниям, и услугам (регистрация прав, онлайн-расчеты, онлайн-покупки и т. п.). Наконец, четвертая группа – это использование цифровых образов обычных благ, не заменяющих свои прообразы, но позволяющих более эффективно ими управлять (управление потоками и запасами на основе отслеживания количества, размещения, скорости движения и др.).

В настоящее время большая часть контента, включенного в электронную образовательную среду, относится ко второй группе и существенно уступает лучшим образцам своего офлайн-прообраза. Здесь можно провести аналогию с записанным на киноленту театральным спектаклем, который не может передать атмосферу эмоциональной сопричастности зрительного зала и сиюминутного отклика артистов на настроение публики. Вместе с тем лучшие образцы кинематографического искусства нисколько не уступают лучшим театральным постановкам. Просто при этом используется принципиально другой язык, на котором кино говорит со своим зрителем.

2. *Слабый контроль качества образовательных продуктов.*

К сожалению, некоторые современные онлайн-курсы отражают низкую квалификацию готовящих их преподавателей. Поскольку рынок образовательных услуг характеризуется высокой степенью асимметрии информации (образование представляет собой типичный вид доверительного товара), потребитель не всегда может оценить качество предлагаемых ему знаний. Как результат, вместо передачи знаний происходит тиражирование невежества.

Данную проблему можно решить с помощью создания специальных фильтров, проверяющих содержание образовательных продуктов перед их размещением на образовательной платформе, в том числе на основе использования искусственного интеллекта или системы внутреннего рецензирования (экспертизы).

3. *Низкая интерактивность.*

На сегодняшний день можно считать доказанным тот факт, что традиционная система образования, основанная на триаде «понимание – повторение – запоминание», существенно уступает в эффективности активным методам обучения, основанным на вовлечении учащегося в процесс познания. Исследования показывают, что при преимущественно пассивном восприятии информации обучаемые сохраняют в памяти 10% того, что читают, 20% того, что слышат, 30% того, что видят, и 50% того, что видят и слышат одновременно. Вместе с тем при активном восприятии информации они удерживают в памяти около 80% того, что говорили сами, и 90% того, что делали сами [3. – С. 122].

К сожалению, в настоящее время электронная образовательная среда предлагает не очень широкие возможности для интерактивного взаимодействия. Исключением являются специализированные форумы, возникающие на тех или иных платформах. Однако указанный недостаток является следствием не имманентных свойств электронной образовательной среды, а существующих способов ее использования.

Технически ничто не мешает формированию в рамках электронной среды дистанционного интерактивного общения, в том числе в рамках реального времени. Более того, использование возможностей искусственного интеллекта позволит в будущем организовывать интерактивное обучение без участия других физических лиц.

4. *Примитивизация компетенций.*

Это общий недостаток, присущий использованию цифровых технологий как таковых. Речь идет о том, что электронные помощники, в том числе калькуляторы, навигаторы, орфографы, словари, бухгалтерские и юридические программы и т. д., атрофируют многие компетенции своих пользователей, отучают их выстраивать собственную целостную картину мира. В результате роли меняются: бывшие электронные помощники становятся центральным звеном процесса, а бывшие специалисты постепенно превращаются в операторов при соответствующих программах (таксисты, бухгалтеры, переводчики, юристы и даже врачи).

Аналогично возможность постоянного использования подсказки в электронном обучении снижает стимулы к самостоятельному поиску и агрегированию знаний, формированию собственного видения. Эта проблема может привести к дизруптивному отбору – разделению системы образования на два потока: воспитание генераторов, способных к формированию и усложнению собственной картины мира, созданию новых знаний, с одной стороны, и подготовка операторов, квалифицированных в использовании существующих знаний и программные продукты, – с другой. При этом очень важно, чтобы задача массовой подготовки операторов не заслонила собой гораздо более сложную задачу выращивания генераторов.

Вместе с тем наиболее существенными имманентными недостатками системы электронного образования являются:

1. *Проблема социализации.*

Даже в условиях задействования интерактивных форм обучения остается еще

проблема воспитания учеников, передачи им навыков социального взаимодействия, встраивания их в институциональную среду общественной жизни. Если формальным нормам можно обучать дистанционно, то трансляция конвенциональных норм и социальных ценностей требует погружения ученика в социальное взаимодействие, личного примера и эмоционального принуждения. Воспитание представляет собой форму обучения конвенциональным нормам и конвенциональным ролям. Конвенциональная норма – это принятая в данном сообществе неформальная норма (образец, обычай) поведения, позволяющая членам сообщества понимать друг друга и координировать свои действия. Конвенциональная роль – это представление о предписанном шаблоне взаимного поведения, которое ожидается и требуется от индивида в конкретной ситуации, если известна позиция, занимаемая им в совместном действии.

По-видимому, именно воспитание, в том числе психологическая поддержка учеников, будет главной функцией учителя будущего. Иными словами, постепенно центр тяжести в начальном и среднем образовании будет перемещаться от задачи трансляции информации к задаче социализации обучающихся.

2. *Проблема передачи неявного знания.*

Как известно, Майкл Поланьи разделяет знания на две категории: явное (вербализованное) знание, которое может быть передано от одного лица к другому с помощью системы кодов, и неявное знание, которое неотделимо от человека, но может быть передано другому лицу в процессе совместной деятельности [7].

Обучающийся перенимает от преподавателя способ видения мира, подходы к решению проблем, культуру работы с информацией, искусство генерирования идей. Все эти навыки передаются через личный пример в процессе совместной работы от учителя к ученику. Как отмечает Дэвид Бромвич, обучение – это передача не только фактов, но и искусства интел-

лектуального поиска, которое требует общения со студентами лицом к лицу [5].

Безусловно, основную часть контекста любого курса, которая представляет собой систематизацию накопленного знания, можно изучать онлайн. А вот способы решения сложных задач лучше «перенимать живую». Не зря хорошие преподаватели предпочитают решать задачи на доске, отказываясь от использования слайдов. Еще более эффективным является способ обучения посредством самостоятельного решения задач с помощью учителя, когда преподаватель не только помогает обучающемуся вспомогательными вопросами и исправляет его ошибки, но и оценивает новые подходы к решению задачи, предлагаемые учениками.

Проблемы социализации и передачи неявного знания обуславливают нецелесообразность полного вытеснения традиционного образования электронной образовательной средой. Однако очевидно, что область офлайн-образования будет постоянно сужаться.

Основные характеристики рынка цифрового образования

Электронное образование – это соединение дистанционного обучения на основе ИКТ с искусственным интеллектом.

Электронные образовательные услуги представляют собой сетевое благо. Сетевые блага обладают двумя выраженными эффектами масштаба: масштаба производства и масштаба потребления. Эффект масштаба производства для электронного образования очевиден (основную часть затрат составляют инвестиционные вложения в создание первого экземпляра). Что касается эффекта масштаба потребления, то он носит более тонкий характер и проявляется в таких факторах, как повышение качества образовательных платформ и представленных на них курсов по мере роста числа пользователей данными платформами; расширение возможностей формирования на базе образовательных платформ социальных сетей по предметным

интересам; повышение имиджа получения образования посредством первоклассной образовательной платформы.

Исследование закономерностей функционирования рынков сетевых благ в настоящее время находится в стадии становления. Однако уже сейчас можно отметить некоторые свойственные им черты:

- высокие инвестиционные издержки выступают в качестве барьеров входа на рынок, определяя его олигопольный характер;

- высокие инвестиционные и текущие постоянные издержки обуславливают необходимость достижения существенных объемов сбыта для обеспечения уровня окупаемости;

- возрастание ценности сетевого блага по мере увеличения количества его потребителей способствует активному стимулированию его распространения на начальном этапе вывода блага на рынок, в том числе путем демпинговых цен. По мере приближения к критической массе потребителей цена сетевого блага возрастает;

- высокий уровень конкуренции требует постоянной разработки новых улучшенных версий продукта, постоянного обновления контента;

- быстрое моральное старение благ вследствие появления субституты ведет к разветвлению конкуренции по параметру качества продукта.

Все эти особенности характерны и для рынка электронного образования. Поэтому столь важен своевременный выход на данный рынок с конкурентоспособным продуктом. При этом необходимо ответить на два вопроса:

1. Какие структуры будут являться ведущими игроками будущего рынка образовательных услуг: университеты или независимые образовательные платформы?

2. Какие характеристики продукта станут решающими в ходе обострения конкурентной борьбы?

В настоящее время образовательные платформы существуют в двух основных формах: локальные (внутриуниверситет-

ские) и независимые (межвузовские). При этом большинство университетов рассматривают независимые образовательные платформы как способ продвижения своих курсов и своего бренда. Между тем процесс уберизации, т. е. превращения платформ в ведущих игроков рынка, может стать основным для системы образования уже в не очень далеком будущем.

По мнению Й. Виссемы, ведущие университеты будущего превратятся в центры международных научно-исследовательских хабов, сотрудничающих с другими университетами, научно-исследовательскими организациями и государством, а также коммерческими компаниями в части проведения прикладных исследований [1. – С. 36].

Вместе с тем не исключено, что в будущем центральными звеньями образовательных сетей станут не университеты, а цифровые образовательные платформы. Правда, их рыночная власть может быть существенно меньше, чем власть цифровых платформ в сфере торговли или оказания обычных услуг, поскольку предоставляемые на них курсы будут нуждаться в постоянном обновлении в силу перманентного приращения знаний. Иными словами, наиболее вероятное будущее системы образования представляется в форме разделения трех основных компетенций между ведущими университетами, глобальными образовательными платформами и компаниями – производителями готовых образовательных продуктов:

- ведущие университеты генерируют новые знания, разрабатывают принципиально новые образовательные продукты и реализуют подготовку научно-исследовательских кадров преимущественно в форме совместной творческой работы;
- компании-производители предлагают линейки готовых образовательных продуктов, отличающихся не только по тематике и глубине преподнесения материала, но и по способам его передачи (сегментация аудитории по предпочтениям в восприятии);

– глобальные образовательные платформы осуществляют трансляцию готовых образовательных продуктов, в том числе в области высшего образования, для потребителя.

Положение образовательной платформы в иерархии образовательного пространства будет определяться такими факторами, как качество и разнообразие образовательных продуктов (конкретных курсов), широта выбора, возможности конструирования содержания образовательной программы, удобство навигации и интерфейса, престиж сертификата. При этом наряду с образовательными платформами, предлагающими линейку престижного высококачественного образования, будут существовать платформы, обеспечивающие потребности в менее качественных образовательных продуктах. Аналогично наряду с ведущими университетами, являющимися центрами международных научно-исследовательских хабов, будут существовать локальные образовательные организации, входящие в сеть того или иного хаба.

Как уже отмечалось, предлагаемые в настоящее время цифровые образовательные продукты являются преимущественно копиями своих офлайн-прообразов. На лучших образовательных платформах соответствующие копии обладают определенными преимуществами по сравнению со средним уровнем обычных образовательных продуктов:

- предлагаются, как правило, лекции первоклассных преподавателей;
- лекции разбиты на мини-блоки, позволяющие осваивать сложные темы поэтапно и управлять временем усвоения материала;
- существует возможность многократного просмотра для прояснения неясных мест;
- имеется возможность выбора между изучением одной и той же дисциплины с разными преподавателями;
- грамотное использование зрительных эффектов, в том числе мультипликации и

отрывков из фильмов для иллюстрации, помогает лучшему усвоению материала.

Вместе с тем в настоящее время даже лучшие онлайн-курсы существенно уступают лучшим очным образовательным продуктам вследствие отсутствия эффекта приобщения к творчеству. Цифровая имитация традиционных курсов ведет к обеднению инструментов общения, исключению из практики таких форм получения знаний, как их личностная переработка в процессе конспектирования, обсуждение спорных вопросов между собой и с учителем, индивидуальная корректировка учителем знаний и навыков ученика в процессе решения задач, разыгрывание ролевых игр и т. д. То есть для того чтобы занять существенную долю рынка и конкурировать со своими офлайн-аналогами не только по критерию доступности, цифровые образовательные продукты должны кардинальным образом измениться. Должны быть созданы собственные средства и собственные языки передачи знаний, собственные формы подачи материала, собственные способы включения обучающихся в образовательный процесс и т. д.

Это возможно сделать за счет разделения труда. В настоящее время хороший преподаватель одновременно должен играть несколько ролей: ученого, генерирующего новые знания; писателя, систематизирующего и доступно излагающего знания для своих учеников; театрального режиссера, ставящего спектакли проведения занятий; актера, исполняющего главную роль (лекция); модератора обсуждения (семинар); художника (производство слайдов); монтажера (выделение и совмещение отрывков из существующей фильмотеки). Естественно, что какие-то роли удаются одному человеку лучше, а другие – хуже. В то же время, если часть многочисленных функций подготовки и проведения хорошего курса разделить между разными специалистами, качество финальной продукции может существенно улучшиться.

Изменения средств и форм подачи материала уже происходят. Например, на сайте bbc.languages представлены интерактивные курсы иностранных языков. Каждый курс представляет собой квест, в котором участник путешествует по соответствующей стране (Испании, Италии и т. д.) и попадает в различные ситуации, требующие использования как общих, так и специальных терминов (покупка продуктов в магазине, заказ такси, бронирование отеля и др.). По ходу участия в квесте обучающийся может заглядывать в онлайн-разговорник с необходимыми словами и фразами.

Правда, пока создание собственного языка электронного обучения осуществляется не очень высокими темпами, но в ближайшем будущем темпы резко ускорятся и те образовательные организации, которые не успеют изменить вектор своего развития, станут неконкурентоспособными.

Проблемы и вызовы для российской системы образования

Основная угроза цифровизации образования для нашей страны – оказаться на периферии глобальной образовательной среды. Эта угроза может быть реализована в результате действия нескольких факторов: запоздалого выхода на глобальный рынок; неадекватного качества продукта; языкового барьера; добровольного включения ведущих российских университетов в орбиты уже существующих глобальных сетей в качестве партнеров-сателлитов.

Опоздание с выходом на глобальный рынок. Оно может быть следствием иллюзии значительности масштабов внутреннего рынка, возможности сохранения образовательной автаркии. Сегодня большая часть российских домохозяйств предъявляет спрос именно на отечественное образование. Аргументом в пользу такой позиции является слабое знание нашим населением английского языка. Однако уже сейчас в Интернете можно найти бесплатные языковые курсы, и в дальнейшем предложение соответствующей образовательной услуги будет только расширяться. Для англ-

лоязычных образовательных организаций данный продукт будет стимулирующим товаром, обеспечивающим возрастание спроса на их основные продукты.

Таким образом, по мере развития электронного образования рынок образовательных услуг становится все в большей степени глобальным. При этом необходимо понимать, что несвоевременный выход на любой рынок обуславливает огромные трудности в достижении значимой позиции в его иерархии. И речь идет не просто о том, что завоевание существенной доли рынка всегда гораздо легче осуществлять на этапе его становления (роста), но и о том, что доминирующие игроки устанавливают на своем поле рынка собственные стандарты и собственные правила игры, препятствующие изменению иерархии этого поля [4].

Неадекватное качество существующих продуктов. Оно обусловлено недооценкой возможностей, создаваемых совместным использованием ИКТ и искусственного интеллекта. Пока даже самые лучшие российские курсы представляют собой имитацию очных занятий, способ расширения аудитории с использованием Интернета. Если в ближайшее время в нашей стране не начнутся работы по созданию собственного языка электронного обучения, мы рискуем оказаться в арьергарде данного течения.

Между тем именно в направлении креативного расширения инструментов создания образовательных продуктов у нас могут быть очевидные преимущества. Благодаря своей культурной самобытности Россия всегда отличалась новаторством в сферах искусства, в том числе живописи, театра, кинематографа и литературы, а также значимыми достижениями в области абстрактных наук, прежде всего математики.

Языковой барьер. Даже преподаватели, хорошо знающие английский язык, кото-

рый постепенно становится общим языком элитного образования (аналог латыни для средневековых университетов), в большинстве случаев уступают носителям языка как с точки зрения легкости его использования, так и с позиций восприятия слушателями (акцент, интонационные ошибки, качество юмора).

Добровольное принятие периферийной позиции. В российском интеллектуальном сообществе поразительным образом уживаются друг с другом две идеи: ощущение собственной неповторимости и пиетет перед западными образцами. Руководство системы российского образования и науки уже более 20 лет перманентно пытается реформировать систему отечественного образования путем имплантации западных институтов и внедрения системы оценки отечественных достижений с помощью сомнительной техники измерения (количество публикаций в системах Scopus & WOS, индексы Хирша и т. п.). Иными словами, мы сами принимаем правила игры, заведомо выгодные тем, кто является их разработчиками. В такой системе координат многие российские образовательные организации, осознав глобализацию образовательной среды, могут начать «выстраиваться в очередь», чтобы занять место сателлитов в международных образовательных хабах, и в итоге превратятся в очередные «сборочные площадки» транснациональных корпораций.

Между тем нельзя не согласиться с академиком С. Ю. Глазьевым, что переход к новому технологическому укладу дает нашей стране уникальные шансы изменить свое положение в международных сетях создания стоимости [2]. Система образования – это то поле, где у нас пока еще есть шансы. Тем более что речь идет о не очень масштабных инвестициях. Главное – это новые идеи.

Список литературы

1. Виссема Й. Университет третьего поколения. Управление университетом в переходный период. – М. : Олимп-Бизнес, 2016.

2. Глазьев С. Ю. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? – М. : Книжный мир, 2016.
3. Майхнер Х. Е. Корпоративные тренинги. – М. : ЮНИТИ, 2002.
4. Флигстин Н. Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века. – М. : ИД Высшей школы экономики, 2013.
5. Bromwich D. Trapped in the Virtual Classroom // The New York Review of Books. – 2015. – July 9.
6. Christensen C. The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail. – Boston, MA : Harvard Business School Press, 1997.
7. Polanyi M. The Tacit Dimension. Garden City. – New York : Doubleday, 1966.

References

1. Vissema Y. Universitet tret'ego pokoleniya. Upravlenie universitetom v perekhodnyy period [Third Generation University. Managing the University in Transition]. Moscow, Olimp-Biznes, 2016. (In Russ.).
2. Glaz'ev S. Yu. Ekonomika budushchego. Est' li u Rossii shans? [The Economy of the Future. Does Russia have a Chance?]. Moscow, Knizhnyy mir, 2016. (In Russ.).
3. Maykhner Kh. E. Korporativnye treningi [Corporate Trainings]. Moscow, YuNITI, 2002. (In Russ.).
4. Fligstin N. Arkhitektura rynkov: ekonomicheskaya sotsiologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka [The Architecture of Markets: an Economic Sociology of Capitalist Societies of the XXI Century]. Moscow, Publishing House of the Higher school of Economics, 2013. (In Russ.).
5. Bromwich D. Trapped in the Virtual Classroom. *The New York Review of Books*, 2015, July 9.
6. Christensen C. The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Boston, MA, Harvard Business School Press, 1997.
7. Polanyi M. The Tacit Dimension. Garden City. New York, Doubleday, 1966.

Сведения об авторах

Елена Владимировна Устюжанина
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономической
теории РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: dba-guu@yandex.ru

Сергей Гордеевич Евсюков
кандидат экономических наук, старший
научный сотрудник ЦЭМИ РАН.
Адрес: ФГБУН «Центральный экономико-
математический институт РАН», 117418,
Москва, Нахимовский проспект, д. 47.
E-mail: sg-7777@yandex.ru

Information about the authors

Elena V. Ustyuzhanina
Doctor of Economics, Professor, the Head
of the Department for Economic Theory
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: dba-guu@yandex.ru

Sergey G. Evsukov
PhD, Senior Researcher of CEMI RAS.
Address: Central Economics
and Mathematic Institute of RAS,
47 Nakhimovskiy Av., Moscow,
117418, Russian Federation.
E-mail: sg-7777@yandex.ru

МОДЕРНИЗАЦИЯ АСПИРАНТУРЫ В НОВОЙ СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

С. В. Бадмаева, Е. В. Новикова, Е. В. Шубенкова

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье рассматриваются изменения и дополнения, внесенные в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации», и правила приема в аспирантуру в части подготовки научно-педагогических кадров. Представлена шкала оценивания основных индивидуальных достижений при зачислении в аспирантуру на примере ведущих вузов России в области экономики. Анализируются показатели выпуска аспирантов по отраслям наук в 2015 и 2016 гг., в том числе с защитой диссертации. Определены основные мотивы поступления в аспирантуру, особенности поступления в аспирантуру за рубежом. Предложен учет дополнительных показателей индивидуальных достижений поступающих, которые дают преимущественное право на зачисление при равенстве конкурсных баллов. Даны рекомендации по модернизации аспирантуры при работе с абитуриентами, кадрами высшей квалификации.

Ключевые слова: кадры высшей квалификации, индивидуальные достижения, правила приема в аспирантуру.

MODERNIZING THE PhD COURSE IN THE NEW SYSTEM OF HIGHER EDUCATION

Svetlana V. Badmaeva, Ekaterina V. Novikova, Evgeniya V. Shubenkova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article deals with changes and amendments introduced in the Federal law 'About Education in the Russian Federation' and rules of enrollment in the PhD course in the aspect of training academic and pedagogical personnel. The scale of appraising key individual achievements for enrollment in the PhD course was provided, which was illustrated by leading universities of Russia in the field of economics. Figures of participants' graduation were analyzed by science sectors in 2015 and 2016, including those with dissertation defense. Key reasons for the PhD course enrollment were shown and specific features of the PhD course enrollment in overseas countries were identified. It was proposed to take into account additional indicators of candidates' individual achievements, which could give priority rights to be enrolled in case of equal competitive scores. Recommendations were put forward aimed at PhD course modernization in the field of dealing with candidates and personnel with high qualification.

Keywords: personnel with high qualification, individual achievements, rules of PhD course enrollment.

В течение продолжительного времени состояние экономики Российской Федерации характеризовалось стабильным ростом: повышением уровня жизни населения, доступностью различных товаров и услуг, расширением сферы производства, отсутствием дефицита государственного бюджета и т. д. В последние несколько лет экономика России перешла в кризисную стадию, для которой характерны противоположные тенденции. В данных условиях экономические отношения и по-

ведение субъектов рыночного пространства претерпевают существенные изменения.

Особое место в сфере экономических отношений занимает рынок высшего образования, выступающий фактором воспроизводства трудового потенциала общества. Он играет ведущую роль в подготовке квалифицированных кадров для нужд народного хозяйства, обеспечивает экономический рост и конкурентоспособность как отдельных предприятий, так и страны в целом.

В настоящее время наблюдается повышенный интерес к показателям развития рынка образовательных услуг со стороны государства, региональных и местных администраций, предприятий, нуждающихся в кадровом пополнении, а также отдельных граждан, желающих получить знания, обеспечивающие гарантированное трудоустройство.

Аспирантура в новой системе высшего образования рассматривается как третья ступень высшего образования для подготовки кадров высшей квалификации.

В связи с изменениями и дополнениями в Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (в редакции от 14 декабря 2015 г.) и порядком приема на обучение по образовательным программам высшего образования – программам подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре, утвержденным Приказом Минобрнауки России от 12 января 2017 г. № 13 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 3 марта 2017 г. № 45843), поступление в аспирантуру становится более объективным и прозрачным. Кроме того, вузам дано больше самостоятельности: они могут сами определять список вступительных экзаменов, целесообразность написания реферата по специальности, шкалу оценивания, минимальное количество баллов, которое дает право участвовать в конкурсе.

Очень важно, что сейчас для разных специальностей дано право проводить отдельные вступительные испытания и конкурс по каждому направлению. Так, в большинстве вузов начисляют дополнительные баллы за патенты, публикации, так как для человека, который идет в науку, важны не только оценки, но и научные достижения (табл. 1).

В РЭУ им. Г. В. Плеханова разработан перечень индивидуальных достижений поступающих, за которые начисляются баллы (табл. 2).

Существуют и некоторые сложности, связанные с процедурой поступления.

Например, новые правила унифицированы под прием граждан России. При поступлении иностранных граждан порой возникают проблемы, так как в некоторых странах учебный год заканчивается в феврале. Поскольку процесс формирования учебных групп и обучения в аспирантуре начинается в октябре – ноябре, то для аспирантов-иностранцев не представляется возможным начать занятия в данный период. Даже аспиранты с направлениями на бюджетные места приезжают к нам вплоть до декабря – января.

Следовательно, необходимо разработать отдельный график обучения для аспирантов-иностранцев либо принять решение о том, что прием иностранных граждан в аспирантуру должен завершаться в одни и те же сроки, что и для российских граждан. Это достаточно важный вопрос по привлечению абитуриентов в аспирантуру [2]. Например, в РУДН в аспирантуре и ординатуре учатся почти 3 тыс. человек.

По данным статистики 2015 и 2016 гг., выпуск аспирантуры составил 25 826 и 25 992 человек соответственно (табл. 3).

В рейтинге выпусков по отраслям науки на 2016 г. наиболее востребованными являются, как и в 2015 г., технические науки: количество выпущенных аспирантов – 7 286 человек, что составляет 28% от общего выпуска аспирантов в Российской Федерации в 2016 г. Второе место по уровню привлекательности занимают экономические науки – 3 206 человек, что соответствует 12,3%. Практически в полтора раза меньше (по сравнению с экономическими науками) выпущено аспирантов в области медицинских наук – 2 577 человек (9,9%); в 2,5 раза меньше – в области педагогических наук (1 437 человек, 5,5%) и юридических наук (1 371 человек, 5,3%).

Количество аспирантов в других отраслях наук (10 115 человек, 39,0%) в совокупности является лишь третьей частью от всех выпущенных аспирантов по Российской Федерации за 2016 г.

Т а б л и ц а 1

**Шкала оценивания и основные индивидуальные достижения для зачисления
в аспирантуру (ведущие вузы России в области экономики)***

Вуз	Шкала/система оценивания в баллах	Индивидуальные достижения
РЭУ им. Г. В. Плеханова	5-балльная система по специальности. 10-балльная система по иностранному языку	<i>Перечень индивидуальных достижений, научные публикации, оценивается не более 2 статей:</i> Scopus, РИНЦ, ВАК. <i>Научные материалы:</i> гранты и проекты. <i>Именные стипендии:</i> Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации, международных, органов власти субъектов Российской Федерации и др. <i>Академические успехи:</i> диплом с отличием – 10 баллов
МГУ им. М. В. Ломоносова	5-балльная система	Не предусмотрена шкала индивидуальных достижений
Финансовый университет	100-балльная система. Минимальное количество баллов – 20	Диплом с отличием – 10 баллов. <i>Научные публикации:</i> Scopus – 40 баллов, РИНЦ – 5 баллов, ВАК – 20 баллов
РАНХиГС	4-балльная система	Максимальная оценка за реферат – 4 балла. <i>Научные публикации:</i> ВАК – 3 балла, остальные – 2 балла. Диплом с отличием – 1 балл. Победы в научных конкурсах по профилю специальности, участие в грантах – 0,5 балла
СПбГУ	100-балльная шкала	<i>Перечень индивидуальных достижений, научные публикации, оценивается не более 2 статей:</i> Scopus – 15 баллов, РИНЦ и ВАК – 7 баллов, прочие статьи – 5 баллов, максимально – 30 баллов. <i>Научные материалы:</i> гранты и проекты – 15 баллов в качестве руководителя, 10 баллов в качестве участника. <i>Именные стипендии:</i> Президента Российской Федерации – 15 баллов, Правительства Российской Федерации – 15 баллов, международных – 10 баллов, органов власти субъектов Российской Федерации и иные стипендии – 5 баллов. <i>Академические успехи:</i> диплом с отличием – 10 баллов; средний балл приложения к диплому с коэффициентом более 4 – 5 баллов; документы, подтверждающие факт обучения на иностранном языке не менее одного семестра в образовательной организации высшего образования, входящей в топ-300 одного из мировых рейтингов университетов (QS, THE, ARWU), – 10 баллов. Наличие стажа работы по специальности – 5 баллов
НИУ ВШЭ	100-балльная система по специальности. Менее 30 баллов считается неудовлетворительной. 50-балльная система по иностранному языку. Менее 15 баллов считается неудовлетворительной. Наличие дистанционной формы сдачи вступительных экзаменов	Реферат – 20 баллов. <i>Научные публикации:</i> Scopus или ВАК – 5 баллов. Диплом с отличием – 5 баллов
РУДН	100-балльная система оценивания, минимальный балл – 51 из 100 возможных	Документ об образовании с отличием – 5 баллов. Статья в журнале, индексируемом в БД Web of Science/Scopus, – 5 баллов. Свидетельство на изобретение / на полезную модель / о регистрации программ для ЭВМ / о регистрации баз данных – 5 баллов. Диплом победителя всероссийской студенческой олимпиады – 3 балла. Статья в журнале из перечня ВАК – 2 балла. Диплом призера всероссийской студенческой олимпиады – 2 балла. Научный доклад, опубликованный в сборнике с ISSN, – 1 балл

* Составлено по данным официальных сайтов вузов.

Т а б л и ц а 2

Перечень индивидуальных достижений поступающих, за которые начисляются баллы*

Наименование индивидуальных достижений	Подтверждающие документы (предъявляемые документы)	Количество начисляемых баллов
Научные публикации в периодических изданиях, индексируемых в наукометрических базах данных Web of Science и Scopus	Ксерокопия (титульный лист, оглавление, текст публикации, выходные данные)	1,0
Научные публикации в рецензируемых периодических изданиях, рекомендованных ВАК (учитываются публикации за последние 5 лет)	Ксерокопия (титульный лист, оглавление, текст публикации, выходные данные)	0,5
Научные публикации в периодических изданиях, индексируемых в наукометрических базах данных РИНЦ (учитываются публикации за последние 3 года)	Ксерокопия (титульный лист, оглавление, текст публикации, выходные данные)	0,2
Изобретения, патенты, авторские свидетельства	Ксерокопия (предоставление оригинала обязательно)	1,0
Дипломы призеров всероссийского этапа ВСО (2-е, 3-е места) 2016/17 и 2017/18 учебных годов	Ксерокопия (предоставление оригинала обязательно)	1,0

* Источник: URL: <http://www.rea.ru/ru/org/managements/podgkadrupr/Documents/Прием/Правила%20приема/4.pdf>

Т а б л и ц а 3

Выпуск аспирантов в Российской Федерации по отраслям науки в 2015 и 2016 гг.*

Отрасли науки	Выпуск из аспирантуры			
	чел.		%	
	2015	2016	2015	2016
Все отрасли	25 826	25 992	100,0	100,0
Технические	6 723	7 286	26,0	28,0
Экономические	3 839	3 206	14,9	12,3
Медицинские	2 611	2 577	10,1	9,9
Педагогические	1 580	1 437	6,1	5,5
Юридические	1 461	1 371	5,7	5,3
Другие	9 612	10 115	37,2	39,0

* Источник: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/ (дата обращения: 10.10.2017).

Исследуя результативность обучения в аспирантуре в России в 2015 и 2016 гг., были выявлены отрасли науки с наибольшим количеством защит диссертаций. По данным Росстата, в 2015 и 2016 гг. окончили аспирантуру 4 651 и 3 730 человек соответственно (табл. 4). Следует отметить, что в 2016 г. по сравнению с 2015 г. количество защищенных диссертаций снизилось на 921 работу (или на 20%). Самое высокое число защит по техническим наукам – 27,6% от общего числа (1 030 человек). Почти в 1,5 раза меньше защит представлено в области медицинских наук (13,1%) и вдвое меньше – экономических наук (7,4%, 275 человек).

Проведенный анализ рейтинга выпуска из аспирантуры по отраслям науки и анализ выпуска с защитой диссертаций еще раз доказывает актуальность исследования качества системы образования кадров высшей квалификации. Для повышения конкурентоспособности российских диссертаций по направлению «Экономика» в России и за рубежом необходимо обратить внимание на то, что они должны быть построены не только на теоретических умозаключениях, но и на математическом анализе, привлечении математических, статистических и других научных методов, на результатах практики.

Таблица 4

Выпуск аспирантов в Российской Федерации по отраслям науки в 2015 и 2016 гг., в том числе с защитой диссертации

Отрасли науки	Выпуск из аспирантуры с защитой			
	чел.		%	
	2015	2016	2015	2016
Все отрасли	4 651	3 730	100,0	100,0
Технические	1 093	1 030	23,5	27,6
Медицинские	722	490	15,5	13,1
Экономические	582	275	12,5	7,4
Педагогические	286	190	6,1	5,1
Физико-математические	272	318	5,8	8,5
Филологические	272	241	5,8	6,5
Другие	1 424	1 186	30,6	31,8

* Источник: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/ (дата обращения: 10.10.2017).

Оценка качества подготовки кадров высшей квалификации может осуществляться на основе мониторинга эффективности образовательной программы подготовки кадров высшей квалификации на всех ее этапах: сдачи вступительных экзаменов в аспирантуру; сдачи кандидатских экзаменов; портфолио аспиранта как форме учета и контроля его педагогических и научно-исследовательских достижений в определенной области научного знания.

Проведенный анализ рейтинга выпуска из аспирантуры по отраслям науки и анализ выпуска с защитой диссертаций еще раз доказывают актуальность исследования современной системы подготовки кадров высшей квалификации по направлению «Экономика» как одного из наиболее востребованных направлений.

Средний показатель защиты работ в аспирантуре – всего лишь 25–30%. Во многом это связано с тем, что обучение в аспирантуре позволяет «пересидеть» армию или получить место в общежитии. Порой она воспринимается как «перевалочный пункт», возможность оттянуть решение относительно будущей карьеры.

В апреле – июле 2016 г. Центром внутреннего мониторинга НИУ ВШЭ совместно с Управлением аспирантуры НИУ ВШЭ проводилось исследование мотивов поступления в аспирантуру [7]. Аспиранты, уча-

ствовавшие в опросе, обучались в вузах – участниках Проекта 5-100: НИТУ «МИСиС», НИЯУ «МИФИ», Нижегородском государственном университете, РУДН, ЛЭТИ, Самарском университете, НИУ ВШЭ, Уральском, Северо-Восточном и Приволжском федеральных университетах и пр.

Около половины респондентов сказали, что обучение поможет им в карьере исследователей и/или преподавателей. 37% учащихся ответили, что аспирантура способствует развитию карьеры вне академической сферы. Примерно третья часть опрошенных пошла в аспирантуру, чтобы продолжить обучение по профессии. Это расходится с популярным представлением о том, что аспирантура не рассматривается учащимися в качестве ступени образования. Четверть респондентов заявили, что аспирантура поможет им в работе в качестве исследователя-аналитика в коммерческой структуре. 24% опрошенных аспирантов-мужчин указали среди важных мотивов возможность отсрочки от армии.

Мотивы поступления в аспирантуру можно классифицировать следующим образом:

1) основная деятельность (будущая профессия):

- работа в качестве преподавателя;
- оценка и реализация своих возможностей;

- занятие научной деятельностью для собственного развития и продвижения развития науки в конкретной отрасли;
- 2) повышение уровня квалификации:
 - экономический аспект (более высокая оплата труда и возможность работать за границей);
 - удовлетворение своего честолюбия;
- 3) быть занятым при отсутствии других возможностей:
 - возможность определить направление своего дальнейшего профессионального развития;
 - возможность не быть безработным (безработица среди молодежи на одном из самых высоких уровней);
 - возможность не быть признанным для прохождения срочной службы в армии.

Немаловажную роль в мотивации обучения в аспирантуре играют профессорско-преподавательский состав и рейтинг вуза, в котором хотят поступающие продолжить свое обучение в качестве аспирантов. Необходимо еще на стадии обучения в бакалавриате и магистратуре привлекать студентов к научной деятельности (совместное написание научных статей, участие в научно-практических исследованиях/грантах, совместное участие в научно-практических конференциях, формирование научно-исследовательских компетенций).

Необходимо помнить, что если уделять студентам и аспирантам должное внимание, опираться на ту область наук, которая им интересна, поддерживать их в научных поисках и начинаниях, то все это (в большинстве случаев) приведет к 100%-ному успеху в научно-исследовательской деятельности и мотивации к обучению на всех уровнях высшего образования.

Председатель Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации Владимир Михайлович Филиппов отметил, что главная задача аспирантуры – подготовка и

успешная защита диссертации. Переход аспирантуры на третий уровень высшего образования приводит к тому, что защита диссертации становится второстепенной задачей для аспирантов, так как первоестественным для большинства обучающихся аспирантов является получение диплома об окончании аспирантуры и присвоение им квалификации «Исследователь. Преподаватель-исследователь». Данный факт способствует изменению приоритета в выборе некоторыми российскими и иностранными аспирантами в пользу обучения в аспирантуре за рубежом, т. е. возникает уже не новая проблема для нашего государства – «утечка мозгов». Нами был проведен анализ особенностей поступления в аспирантуру за рубежом, результаты которого приведены в табл. 5.

Еще одной немаловажной проблемой развития аспирантуры в России остается единообразный подход к аспиранту независимо от его предпочтений в дальнейшей сфере работы. Многих отпугивает именно тот факт, что обучение в аспирантуре дает возможность работать в большинстве случаев в академической сфере, а для коммерческой или предпринимательской сферы аспирантура не актуальна. Здесь решающую роль как раз играют показатели индивидуальных достижений поступающих, которые дают преимущественное право на зачисление при равенстве конкурсных баллов. В этот список целесообразно добавить предоставление документов, подтверждающих факт обучения на иностранном языке не менее одного семестра в образовательной организации высшего образования, входящей в топ-300 одного из мировых рейтингов университетов (QS, THE, ARWU), а также наличие стажа работы по специальности (табл. 6).

Результаты нашего исследования дают представление о том, какие критерии являются основополагающими при выборе вуза для поступления в аспирантуру, что позволяет образовательному учреждению выстраивать долговременную стратегию развития и вносить изменения в правила

приема в аспирантуру для привлечения своих научно-исследовательских компетенций в различных отраслях и сферах рынка труда.

Таблица 5

Особенности поступления в аспирантуру за рубежом*

Страна	Наличие образования	Бюджет/внебюджет	Язык поступления и обучения	Престижные вузы для обучения в аспирантуре	Стоимость обучения
Англия	Высшее или колледж с обязательным требованием опыта работы по выбранной специальности не менее 3 лет	Только на платной основе	Только английский	• Кембриджский университет. • Университетский колледж Лондона. • Имперский колледж Лондона. • Оксфордский университет	От 6 000 до 9 000 фунтов в год
Германия	Высшее образование	До 2005 г. – бесплатно. В городах Бранденбург, Берлин, Мекленбург – Передняя Померания и Шлезвиг-Гольштейн осталось на бюджетной основе. В остальных городах Германии – только платно	Немецкий и английский	• Вестфальский университет имени Вильгельма. • Гейдельбергский университет имени Рупрехта и Карла. • Технологический институт Карлсруэ. • Свободный университет Берлина	350–900 евро в семестр
Финляндия	Высшее образование	Бюджет и внебюджет (очень дорого проживание, возможность найти работу или подработку без знания финского языка практически равна нулю)	Финский и английский при наличии сертификата TOEFL	• Университет Аалто. • Университет Тампере	1 500 евро в год
Канада	Высшее образование	Бюджет (в большинстве случаев предполагает также получение стипендии из гранта, выделяемого профессору – научному руководителю аспиранта)	Канадский или английский	• University of Toronto. • University of British Columbia. • McGill University. • York University	11–22 тыс. канадских долларов
Китай	Высшее образование	Внебюджет	Китайский (уровень владения китайским должен быть не ниже 4-го уровня по тесту HSK)	• Tsinghua University. • Fudan University. • Nanjing University. • Shanghai Jiao Tong University	2 500–4 000 долларов в год
Польша	Высшее образование	Бюджет, если вы владеете Картой поляка – документом, подтверждающим наличие польских корней, в любом другом случае – внебюджет	Польский, английский	• Университет им. Леона Козьминского. • Варшавская академия финансов и бизнеса «Вистула». • Университет Лазарского. • Университет Сивитас	На английском языке – от 1 600 до 2 000 евро, на польском – 800–1 200 евро в год

* Источник: URL: <https://vseobr.com/poslevuzovskoe/aspirantura/>

**Перечень показателей индивидуальных достижений поступающих,
которые дают преимущественное право на зачисление при равенстве
конкурсных баллов (ранжированный список)***

Наименование индивидуальных достижений	Ранг показателя
Опубликованные работы в научных журналах из списка, рекомендованного ВАК, не учтенные в сумме конкурсных баллов (учитываются публикации за последние 5 лет)	1
Копия приказа о назначении стипендии Президента Российской Федерации или Правительства Российской Федерации	2
Диплом магистра или специалиста с отличием или средний балл приложения к диплому с коэффициентом более 4	3
Научные публикации в периодических изданиях, индексируемых в наукометрической базе данных РИНЦ, не учтенные в сумме конкурсных баллов (учитываются публикации за последние 3 года)	4
Публикации научных статей в рамках международных научных конференций (учитываются конференции за последние 3 года)	5
Публикации научных статей в рамках российских или внутривузовских научных конференций (учитываются конференции за последние 3 года)	6
Рекомендация государственной экзаменационной комиссии для поступления в аспирантуру в 2017 или в 2018 гг.	7
Награды (дипломы, сертификаты, медали) за победу в студенческих олимпиадах, конкурсах научных работ за 2016/17 и (или) за 2017/18 учебный год	8
Документы, подтверждающие факт обучения на иностранном языке не менее одного семестра в образовательной организации высшего образования, входящей в топ-300 одного из мировых рейтингов университетов (QS, THE, ARWU)	9
Наличие стажа работы по специальности	10

* Источник: URL: <http://www.rea.ru/ru/org/managements/podgkadrupr/Documents/Прием/Правила%20приема/4.pdf>

На основании проведенного анализа по проблеме модернизации аспирантуры в системе высшего образования и особенностей процесса подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре можно рекомендовать образовательным организациям установить взаимодействие с компаниями различных отраслей и сфер.

Данное взаимодействие может включать:

- вовлечение компаний в формирование учебных планов и программ, в обучение и организацию практик, в развитие профессиональных компетенций аспирантов, востребованных на рынке труда;
- проведение совместных научных исследований и разработок по различным инновационным направлениям;

- трудоустройство аспирантов;
- финансирование целевой подготовки аспирантов, дополнительные стипендии и гранты для аспирантов и преподавателей;
- создание социальных и материальных условий для закрепления и адаптации молодых специалистов на предприятии.

Взаимодействие высших учебных заведений с предприятиями и компаниями, с одной стороны, представляет собой кадровое обеспечение деятельности предприятий с учетом выделенных перспективных направлений развития, а с другой – выражается в особой форме сотрудничества, когда объединяются ресурсы нескольких субъектов в рамках выполнения научно-исследовательских проектов.

Список литературы

1. Аспирантура за рубежом [Электронный ресурс]. – URL: <https://vseobr.com/posle-vuzovskoe/aspirantura/>

2. Гагиев Н. Н., Пироженко Е. А., Шубенкова Е. В. Оценка уровня удовлетворенности обучающихся качеством преподавательской работы как фактор повышения конкурентоспособности вуза // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2016. – № 6 (90). – С. 11–19.
3. Ивойлова И. От защиты не уйдут. Правила приема в аспирантуру серьезно поменялись // Российская газета. – 2017. – № 7236 (70) [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2017/04/03/kak-izmenilis-pravila-priema-v-aspiranturu.html>
4. Кочурова Л. И. Роль высшей школы в укреплении национальной экономики // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 2 (92). – С. 40–49.
5. Нечаев В. Д. Модернизация российской педагогической аспирантуры: поиск модели в международном контексте // Высшее образование в России. – 2016. – № 6. – С. 16–33.
6. Павлова Л. Н. Глобальные тенденции обеспечения образовательной и научной деятельности и задачи их внедрения в университете // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2016. – № 5 (89). – С. 3–14.
7. Родионов И. И., Архипова Н. И. Новая экономика и задачи образования // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 3 (93). – С. 19–27.
8. Шубенкова Е. В., Бадмаева С. В. Кадры высшей квалификации на современном рынке труда // Какие кадры нужны экономике России? : материалы VII Международной научно-практической конференции «Абалкинские чтения». 23–25 мая 2017 г. / под ред. С. Д. Валентея. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2017. – С. 9–20.

References

1. Aspirantura za rubezhom [The PhD Course in Overseas Countries] [E-resource]. (In Russ.). Available at: <https://vseobr.com/poslevuzovskoe/aspirantura/>
2. Gagiev N. N., Pirozhenko E. A., Shubenkova E. V. Otsenka urovnya udovletvorennosti obuchayushchikhsya kachestvom prepodavatel'skoy raboty kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti vuza [Assessing the Learners' Satisfaction with Teaching Quality as a Factor of University Competitiveness Raising]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2016, No. 6 (90), pp. 11–19. (In Russ.).
3. Ivoylova I. Ot zashchity ne uydut. Pravila priema v aspiranturu ser'ezno pomenyalis' [They would not Avoid Defense. The Rules of PhD Course Enrollment have Changed Greatly]. *Rossiyskaya gazeta*, 2017, No. 7236 (70) [E-resource]. (In Russ.). Available at: <https://rg.ru/2017/04/03/kak-izmenilis-pravila-priema-v-aspiranturu.html>
4. Kochurova L. I. Rol' vysshey shkoly v ukreplenii natsional'noy ekonomiki [The Role of Higher School in National Economy Strengthening]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 2 (92), pp. 40–49. (In Russ.).
5. Nechaev V. D. Modernizatsiya rossiyskoy pedagogicheskoy aspirantury: poisk modeli v mezhdunarodnom kontekste [Modernizing Russian Pedagogical PhD Course: Searching for the Model in the International Context]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia], 2016, No. 6, pp. 16–33. (In Russ.).
6. Pavlova L. N. Global'nye tendentsii obespecheniya obrazovatel'noy i nauchnoy deyatel'nosti i zadachi ikh vnedreniya v universitete [Global Trends in Supporting Educational and Academic Work and Aims of Their Introduction in University]. *Vestnik Rossiyskogo*

ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2016, No. 5 (89), pp. 3–14. (In Russ.).

7. Rodionov I. I., Arkhipova N. I. Novaya ekonomika i zadachi obrazovaniya [New Economy and Education Objectives]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 3 (93), pp. 19–27. (In Russ.).

8. Shubenkova E. V., Badmaeva S. V. Kadry vysshey kvalifikatsii na sovremennom rynke truda [Personnel with High Qualification on the Current Labour Market]. *Kakie kadry nuzhny ekonomike Rossii? Materialy VII Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Abalkinskie chteniya»*. 23–25 maya 2017 g. [What Personnel is Necessary for Russian Economy? Materials of the 7th International Conference ‘Abalkin’s Readings’. 23–25 May 2017], edited by S. D. Valentey. Moscow, FGBOU VO «REU im. G. V. Plekhanova», 2017, pp. 9–20. (In Russ.).

Сведения об авторах

Светлана Владимировна Бадмаева

кандидат педагогических наук, доцент,
доцент кафедры рекламы, связей
с общественностью и дизайна
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: Badmaeva.SV@rea.ru

Екатерина Владимировна Новикова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры управления человеческими
ресурсами РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.

E-mail: Novikova.EV@rea.ru

Евгения Валериевна Шубенкова

доктор экономических наук, профессор,
директор научно-исследовательского
института развития образования
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.

E-mail: Shubenkova.EV@rea.ru

Information about the authors

Svetlana V. Badmaeva

PhD, Assistant Professor, Assistant
Professor of the Department for Advertising,
PC and Design of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.

E-mail: Badmaeva.SV@rea.ru

Ekaterina V. Novikova

PhD, Assistant Professor of the
Department for HR Management
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.

E-mail: Novikova.EV@rea.ru

Evgeniya V. Shubenkova

Doctor of Economics, Professor,
Director of the Research Institute
of Education Development
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.

E-mail: Shubenkova.EV@rea.ru

РОЛЬ ПРИКЛАДНЫХ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В ОБРАЗОВАНИИ ЭКОНОМИСТА

Н. В. Попова

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Статья посвящена проблеме повышения качества математической подготовки выпускников экономических вузов, возникшей в связи с необходимостью применения математических методов в анализе и прогнозировании экономики при переходе российской экономики к рыночным отношениям. Обзор исследований по этой проблеме показывает наличие трудностей в ее решении. Автор на примере дисциплины «Математические методы финансового анализа» анализирует роль в образовании экономиста прикладных экономико-математических дисциплин, разработанных с участием преподавателей математических кафедр или математиками, владеющими знаниями в специальной области. Основной вывод автора: прикладные математические дисциплины, базирующиеся на фундаментальных разделах математики, фактически продолжают математическое образование экономиста, что способствует повышению уровня математической подготовки будущих экономистов и качества экономического образования в целом.

Ключевые слова: математические методы, математика в экономическом образовании, экономический анализ.

THE ROLE OF APPLIED MATHEMATIC SUBJECTS IN ECONOMIST'S EDUCATION

Natalia V. Popova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article touches upon the problem of improving the quality of mathematic training of economics universities graduates, which is connected with the necessity of using mathematic methods in analyzing and forecasting economy within the frames of Russian economy passing over to market relations. The review of investigations dealing with this problem shows certain difficulties for its solution. The author analyzes the role of applied economics and mathematic subjects in economist's education by using the subject 'Mathematic Methods of Finance Analysis' as an example. The principle conclusion drawn by the author: applied mathematic subjects based on fundamental sections of mathematics continues mathematic education of the economist, which could improve the level of mathematic training of future economists and the quality of economics education in general.

Keywords: mathematic methods in economics education, economic analysis.

В связи с переходом российской экономики к рыночным отношениям в 90-е гг. XX в. возросла роль математических методов и экономико-математического моделирования в экономическом анализе, что вызвало повышение требований к уровню математической подготовки выпускников экономических вузов. Как подчеркивают И. Е. Денежкина, В. Ю. Попов, А. И. Самыловский, «высокие требования к качеству математической подготовки становятся актуальной про-

блемой экономического образования» [3. – С. 101].

Проблеме повышения качества математического образования в экономических вузах посвящено много интересных и полезных исследований. В принципе все они подразумевают достижение цели обучения математике, сформулированной Л. Д. Кудрявцевым: «Ее уровень после завершения обучения в высшем учебном заведении должен обеспечить умение разбираться в математических методах, необходимых для работы по специальности, но не изу-

чавшихся в вузе, умение читать нужную для этого литературу, умение самостоятельно продолжать свое математическое образование» [8. – С. 114]. Это утверждение было сформулировано в 1985 г. в отношении обучения математике в техническом вузе. В настоящее время оно стало актуальным и для выпускников экономических вузов, как и утверждение О. Г. Князевой, сформулированное значительно позже, фактически подтверждающее высказывание Л. Д. Кудрявцева: «В последние годы среди задач высшей школы в число первоочередных выдвинулась задача приобретения молодыми специалистами навыков постоянного самообразования в течение всей трудовой деятельности. Темпы интеллектуальной перевооруженности науки и техники сегодня таковы, что студент в своей будущей деятельности столкнется с законами, процессами и технологиями, с которыми он принципиально не мог познакомиться в вузе» [7. – С. 17].

А. Н. Ильченко и Б. Я. Солон считают, что математика – это фундаментальная составляющая в системе высшего профессионального образования в Российской Федерации, без полномасштабного изучения которой о практическом применении ее методов говорить не приходится [6. – С. 119, 125].

Здесь нельзя не сказать о проблемах и противоречиях в обучении будущих экономистов математике, сформулированных Л. В. Добровой: «На современном этапе развития высшего профессионального образования наблюдается серьезная проблема, связанная с низким уровнем математической подготовки студентов экономических специальностей. Проблема обусловлена противоречиями между интенсивным потоком накопления математических знаний и ограниченными возможностями их усвоения личностью с недостаточным уровнем сформированности математической компетентности; возросшими требованиями работодателей к уровню математической подготовки экономистов-менеджеров и уровнем математической компе-

тентности выпускников экономических специальностей вузов» [4. – С. 288]. Таким образом, поиск путей повышения качества математического образования экономистов происходит в условиях, когда необходимо учитывать эти проблемы и противоречия.

Один из методов устранения указанных проблем и противоречий разработан И. А. Байгушевой и изложен ею в ряде работ: «Профессиональную направленность математической подготовки будущих экономистов мы рассматриваем как путь повышения качества высшего экономического образования» [1. – С. 10]. Для реализации принципа профессиональной направленности предлагается «цели математической подготовки в вузе представить в виде системы типовых профессиональных задач экономиста (ТПЗ) и обобщенных методов их решения» [1. – С. 13]. Выделяются пять ТПЗ экономистов, решение которых требует использования математических знаний, и предлагаются обобщенные методы их решения [1; 2].

Ю. А. Кузнецов и А. В. Семенов предлагают повышать качество математического образования экономистов путем внедрения проектно-ориентированного метода обучения. Правда, они подчеркивают, что данный метод эффективен лишь на завершающей стадии обучения и фактически неприемлем на младших курсах при обучении студентов математическим и естественно-научным дисциплинам [10. – С. 73].

Вместе с тем многие авторы считают, что необходимо больше уделять внимания фундаментальной математической подготовке выпускников экономических вузов. Л. Д. Кудрявцев, когда говорит о необходимых изменениях в постановке математического образования, утверждает, что это прежде всего повышение уровня фундаментальной математической подготовки и на этой основе усиление прикладной направленности курса математики [8. – С. 82].

А. Н. Ильченко и Б. Я. Солон фундаментальной математической подготовке выпускника отводят особую роль. По мнению авторов, основной целью обучения

математике является развитие интеллекта, базирующееся на фундаментальной математической подготовке, приобретенной на 1–2-м курсах. Именно полномасштабное изучение математики, а не сокращенных и обрезанных курсов способно обеспечить формирование интеллектуального уровня выпускника, достаточного для самостоятельного совершенствования своей квалификации и конкурентоспособности в условиях новой экономики [6. – С. 124, 128].

Следующий важный вопрос, который обсуждается в литературе, это обучение применению математических методов и взаимосвязь математических и специальных дисциплин.

Л. Д. Кудрявцев утверждает: «Обучение решению прикладных задач математическими методами не является задачей математических курсов, а задачей курсов по специальности. Только в этом случае у учащегося может создаться убежденность в полезности и необходимости знания и использования математических методов. ...Правильная организация обучения составления математических моделей возможна лишь при хорошей координации усилий математиков и специалистов в соответствующих областях» [8. – С. 156, 161].

О. Г. Князева также говорит о необходимости тесной связи математических и специальных дисциплин: «Реализация требований профессиональной направленности курса математики предполагает взаимодействие преподавателей математики и преподавателей специальных дисциплин. Для полноценного математического образования нужно строить математические курсы с учетом требований этих дисциплин» [7. – С. 17].

И. Е. Денежкина, В. Ю. Попов, А. И. Самыловский отмечают трудности в практической реализации связи математических и специальных дисциплин в экономическом вузе: «То, что не является проблемой в случае «математика – физика», является проблемой в случае «математика – экономика»... Преподавание математики на младших курсах должно иметь логическое

продолжение. ...Методологический потенциал математики могут обеспечить только математики, обладающие достаточной эрудицией в соответствующей специальной области. Применять математику в экономике студентов могут научить либо экономисты, обладающие достаточной эрудицией в количественных методах, либо вышеперечисленные математики. ...На экономических кафедрах необходима кропотливая работа по внедрению прикладных математических методов в преподавание специальных предметов с привлечением математиков» [3. – С. 104, 108, 110]. Опыт работы автора в области экономико-математических дисциплин полностью подтверждает справедливость данного высказывания.

По нашему мнению, именно прикладные экономико-математические дисциплины, разработанные с участием преподавателей математических дисциплин, могут способствовать устранению противоречий в обучении будущих экономистов математике, о которых говорилось выше, и повышению качества математической подготовки экономиста. К такому выводу привело преподавание в течение последних лет дисциплины «Математические методы финансового анализа» в РЭУ им. Г. В. Плеханова. Дисциплина разработана на кафедре высшей математики по гранту Национального фонда подготовки кадров в рамках инновационного образовательного проекта по программе «Поддержка инноваций в высшем образовании», является полностью методически обеспеченной, включая электронный учебник, монографию и учебные пособия. Ее появление обусловлено новыми реалиями в российской экономике и, как уже упоминалось, возросшими требованиями к уровню математической подготовки выпускников экономических вузов.

Дисциплина посвящена одному из важнейших вопросов современной экономики – анализу инвестиций в условиях определенности. Для ее изучения необходимы знания математического анализа и других разделов математики. В изложении дисци-

плины используются такие понятия математического анализа, как точные грани числовых множеств, предел и сходимости числовых последовательностей, непрерывность функций, теоремы дифференциального исчисления, элементы выпуклого анализа.

Первая часть дисциплины содержит математические основы финансового анализа в условиях определенности. Основное внимание здесь уделено определению основополагающих понятий и выводу формул, что необходимо для понимания процессов наращивания и дисконтирования денежных сумм. На основе разложения функций в степенные ряды проводится сравнительный анализ методов наращивания и дисконтирования, рассмотрены некоторые важные понятия теории процентных ставок и их приложения.

Теория финансовых потоков и ее приложения рассмотрены в объеме, необходимом для изучения производственных и финансовых инвестиций в условиях определенности. В частности, на базе теоремы о промежуточных значениях непрерывной функции доказана теорема о существовании решения уравнения доходности финансового потока.

Во второй части дисциплины приводятся методы оценки инвестиционных проектов с классической схемой инвестирования, подробно рассматриваются экономический смысл и свойства показателей эффективности проектов. На базе теорем о непрерывных и дифференцируемых функциях изучаются зависимости показателей эффективности от параметров инвестиционного проекта. Последнее представляется особенно важным, поскольку правильная оценка проекта определяется не только значениями показателей эффективности, но и их поведением при изменении параметров проекта.

Третья часть дисциплины посвящена финансовым инвестициям с фиксированным доходом. Здесь подробно изучаются факторы, влияющие на оценку инвестиции в облигацию, такие как временная

структура процентных ставок, внутренняя доходность, купонная ставка, срок до погашения, дюрация и показатель выпуклости облигации, а также характеристики портфеля облигаций без кредитного риска, стратегии управления портфелем облигаций. Особое внимание уделяется стратегии иммунизации. Изучение дисциплины сопровождается решением большого количества задач. Числовой результат, полученный в результате решения задач, как правило, требует экономического анализа.

В результате изучения дисциплины студенты должны иметь представление об использовании математических методов в финансовом анализе, получить необходимые для современного специалиста знания по теории инвестиций, быть в состоянии выполнить финансовые расчеты по основным схемам погашения задолженности, а также оценить эффективность финансовой операции, инвестиционного проекта, финансовых инструментов в условиях определенности. В ходе изучения дисциплины студент должен применять математические понятия в финансовом анализе, что может способствовать осознанию важности математических знаний и роли математических методов в экономических исследованиях. Дисциплина не только обучает приложениям математических методов, но и позволяет приобрести так называемую финансовую грамотность, поскольку объекты изучения – наиболее известные финансовые операции и инструменты. Дисциплина является хорошей основой для желающих продолжать свою деятельность в области финансов.

Здесь необходимо сказать еще об одной стороне таких дисциплин – их способности приближать к научной деятельности как студента, так и преподавателя, поскольку математика – язык науки. Преподаватель, ведущий прикладную дисциплину, может содействовать развитию данной области знаний. В работе [16] приводятся примеры, показывающие, как логика изложения дисциплины потребовала новых теорем и доказательств, ранее отсут-

вующих в литературе, например, теоремы о свойствах дюрации Маколея, сформулированные и доказанные автором в работах [14; 15]. Еще один пример – научная работа на базе дисциплины «Актuarная математика», также разработанной на кафедре высшей математики РЭУ им. Г. В. Плеханова [17; 18]. Наличие научного потенциала таких дисциплин – это еще один аргумент включения их в учебные планы экономических факультетов.

Таким образом, прикладные экономикоматематические дисциплины, разработанные с участием преподавателей математических кафедр или математиками, вла-

деющими знаниями в специальной области, можно рассматривать как продолжение математического образования, полученного студентами на начальных курсах. Дисциплины способствуют закреплению математических знаний, что означает повышение качества математической подготовки, и усвоению математических методов, применяемых в решении экономических задач. Являясь по методу изложения математическими, дисциплины имеют экономическое содержание, являются практикоориентированными и имеют научный потенциал.

Список литературы

1. Байгушева И. А. Концепция математической подготовки экономистов к решению типовых профессиональных задач // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. – 2014. – № 3. – С. 9–16.
2. Байгушева И. А. Педагогические условия формирования математической компетенции будущих экономистов // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. – 2014. – № 9-1. – С. 11–18.
3. Денежкина И. Е., Попов В. Ю., Самыловский А. И. Формирование математического компонента профессионального инструментария выпускника Финансового университета // Вестник Финансового университета. – 2012. – № 6 (72). – С. 100–111.
4. Добрава Л. В. Модель формирования математической компетентности студентов экономических специальностей в вузах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2014. – № 3 (29). – С. 288–291.
5. Дробышева И. В., Дробышев Ю. А. О математической подготовке будущих бакалавров экономики в условиях компетентностного подхода // Современные проблемы науки и образования. – 2017. – № 3. – URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=26455> (дата обращения: 25.12.2017).
6. Ильченко А. Н., Солон Б. Я. Математическая культура – основа профессиональной подготовки специалиста для инновационной экономики // Современные проблемы науки и образования. – 2010. – № 2. – С. 119–129.
7. Князева О. Г. Проблема профессиональной направленности обучения математике в технических вузах // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 9. – С. 14–18.
8. Кудрявцев Л. Д. Современная математика и ее преподавание. – М.: Наука, 1985.
9. Кузнецов Ю. А. Опыт Нижегородского университета по подготовке специалистов в области математических методов в экономике // Вестник Нижегородского университета. Серия: Инновации в образовании. – 2011. – № 3 (3). – С. 63–72.
10. Кузнецов Ю. А., Семенов А. В. Инновационная модель подготовки экономистов в области математики и экономикоматематического моделирования // Вестник Нижегородского университета. Серия: Инновации в образовании. – 2012. – № 4 (1). – С. 71–75.
11. Куляшова Н. М., Карпюк И. А. Применение математической теории в экономической практике // Вестник Мордовского университета. – 2014. – № 4. – С. 184–191.

12. Напеденина Е. Ю., Никитина Н. И. Некоторые аспекты формирования профессионально-прикладной математической подготовленности будущих экономистов в вузе // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – № 1. – С. 261–265.
13. Подопригора В. Г. Непрерывное математическое образование в экономическом вузе // Успехи современного естествознания. – 2004. – № 3. – С. 78–80.
14. Попова Н. В. Влияние частоты купонных платежей на показатель дюрации облигации // Вестник Финансового университета. – 2015. – № 4 (88). – С. 104–115.
15. Попова Н. В. Особенности зависимости дюрации Маколея от срока до погашения // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 3 (93). – С. 142–150.
16. Попова Н. В. Прикладные математические дисциплины – путь в науку // Современный научный вестник. – 2016. – Т. 5. – № 1. – С. 18–23.
17. Сухорукова И. В., Чистякова Н. А. Модель расчета стоимости страхового договора при совместном страховании // News of Science and Education. – 2017. – Т. 10. – № 1. – С. 015–018.
18. Чистякова Н. А., Сухорукова И. В. Экономико-математическая модель расчета тарифов страхования компаньонов // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23. – № 32 (752). – С. 1944–1954.

References

1. Baygusheva I. A. Kontseptsiya matematicheskoy podgotovki ekonomistov k resheniyu tipovykh professional'nykh zadach [The Concept of Mathematic Training of Economists for Solving Typical Professional Tasks]. *Bulletin of the Chelyabinsk State Pedagogic University*, 2014, No. 3, pp. 9–16. (In Russ.).
2. Baygusheva I. A. Pedagogicheskie usloviya formirovaniya matematicheskoy kompetentsii budushchikh ekonomistov [Pedagogical Conditions of Forming Mathematic Competences of Future Economists]. *Bulletin of the Chelyabinsk State Pedagogic University*, 2014, No. 9-1, pp. 11–18. (In Russ.).
3. Denezhkina I. E., Popov V. Yu., Samylovskiy A. I. Formirovanie matematicheskogo komponenta professional'nogo instrumentariya vypusknika Finansovogo universiteta [Forming the Mathematic Component of the Professional Tool Set for the Graduate of the Finance University]. *Bulletin of the Finance University*, 2012, No. 6 (72), pp. 100–111. (In Russ.).
4. Dobrova L. V. Model' formirovaniya matematicheskoy kompetentnosti studentov ekonomicheskikh spetsial'nostey v vuzakh [The Model of Forming Mathematic Competence of Economic Specialization Students in Universities]. *Science Vector of the Toliatti State University*, 2014, No. 3 (29), pp. 288–291. (In Russ.).
5. Drobysheva I. V., Drobyshev Yu. A. O matematicheskoy podgotovke budushchikh bakalavrov ekonomiki v usloviyakh kompetentnostnogo podkhoda [Concernind Mathematic Training of Future Bachelors of Economics in Conditions of Competence Approach]. *Current Problems of Science and Education*, 2017, No. 3. (In Russ.). Available at: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=26455> (accessed 25.12.2017).
6. Il'chenko A. N., Solon B. Ya. Matematicheskaya kul'tura – osnova professional'noy podgotovki spetsialista dlya innovatsionnoy ekonomiki [Mathematic Culture as a Basis of Professional Training of Specialist for Innovation Economy]. *Present Day Problems of Science and Education*, 2010, No. 2, pp. 119–129. (In Russ.).
7. Knyazeva O. G. Problema professional'noy napravlenosti obucheniya matematike v tekhnicheskikh vuzakh [The Problem of Professional Orientation of Teaching Mathematics in Technical Universities]. *Bulletin of the Tomsk State University*, 2009, No. 9, pp. 14–18. (In Russ.).

8. Kudryavtsev L. D. *Sovremennaya matematika i ee prepodavanie* [Current Mathematics and its Teaching]. Moscow, Nauka, 1985. (In Russ.).
9. Kuznetsov Yu. A. Opyt Nizhegorodskogo universiteta po podgotovke spetsialistov v oblasti matematicheskikh metodov v ekonomike [The Experience of the Nizhny Novgorod University in Training Specialists in the Field of Mathematic Methods in Economics]. *Bulletin of the Nizhny Novgorod University. Series: Innovation in Education*, 2011, No. 3 (3), pp. 63–72. (In Russ.).
10. Kuznetsov Yu. A., Semenov A. V. Innovatsionnaya model' podgotovki ekonomistov v oblasti matematiki i ekonomiko-matematicheskogo modelirovaniya [Innovation Model of Training Economists in the Field of Mathematics and Economic-Mathematic Modeling]. *Bulletin of the Nizhny Novgorod University. Series: Innovation in Education*, 2012, No 4 (1), pp. 71–75. (In Russ.).
11. Kulyashova N. M., Karpyuk I. A. Primenenie matematicheskoy teorii v ekonomicheskoy praktike [Applying Mathematic Theory in Economic Practice]. *Bulletin of the Mordovian University*, 2014, No. 4, pp. 184–191. (In Russ.).
12. Napedenina E. Yu., Nikitina N. I. Nekotorye aspekty formirovaniya professional'no-prikladnoy matematicheskoy podgotovlennosti budushchikh ekonomistov v vuze [Certain Aspects of Forming Professional-Applied Mathematic Training of Future Economists in University]. *Bulletin of the Tambov University. Series: Arts*, 2008, No. 1, pp. 261–265. (In Russ.).
13. Podoprigha V. G. Nepreryvnoe matematicheskoe obrazovanie v ekonomicheskoy vuze [Continuous Mathematic Training in Economics University]. *Success of Modern Natural Science*, 2004, No. 3, pp. 78–80. (In Russ.).
14. Popova N. V. Vliyaniye chastoty kuponnykh platezhey na pokazatel' dyuratsii obligatsii [The Impact of the Coupon Payment Frequency on Bond Duration]. *Bulletin of the Finance University*, 2015, No. 4 (88), pp. 104–115. (In Russ.).
15. Popova N. V. Osobennosti zavisimosti dyuratsii Makoleya ot sroka do pogasheniya [Specific Features of Macoley Duration Dependence on Due Date]. *Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics*, 2017, No. 3 (93), pp. 142–150. (In Russ.).
16. Popova N. V. Prikladnye matematicheskie distsipliny – put' v nauku [Applied Mathematic Subjects –the Road to Science]. *Today's Academic Bulletin*, 2016, Vol. 5, No. 1, pp. 18–23. (In Russ.).
17. Sukhorukova I. V., Chistyakova N. A. Model' rascheta stoimosti strakhovogo dogovora pri sovместnom strakhovanii [The Model of Calculating the Value of Insurance Contract with Joint Insurance]. *News of Science and Education*, 2017, Vol. 10, No. 1, pp. 015–018. (In Russ.).
18. Chistyakova N. A., Sukhorukova I. V. Ekonomiko-matematicheskaya model' rascheta tarifov strakhovaniya kompan'onov [Economic and Mathematic Model of Calculating Tariffs for Partners Insurance]. *Finance and Credit*, 2017, Vol. 23, No. 32 (752), pp. 1944–1954. (In Russ.).

Сведения об авторе

Наталья Владимировна Попова

кандидат физико-математических наук,
доцент, доцент кафедры высшей математики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: nat_popova_@mail.ru

Information about the author

Natalia V. Popova

PhD, Assistant Professor, Assistant Professor
of the Department for Higher Mathematics
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: nat_popova_@mail.ru

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ «ТОЧЕК РОСТА» ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

А. В. Безруков, Е. П. Тенетова, Е. П. Самарина

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье приводятся результаты исследования высокотехнологичного сектора экономики с точки зрения оценки «точек роста» данного сектора. Рассмотрено понятие «точки роста» с точки зрения секторального подхода. Представлены категории «точек роста»: высокотехнологичные; средне-высокотехнологичные; средне-низкотехнологичные, низкотехнологичные. Представлена система показателей для анализа «точек роста» как в обобщенном виде, так и в разрезе по блокам: производство высоких технологий, финансовые результаты наукоемких предприятий, деловая активность «точек роста», наукоемкие услуги в секторе высоких технологий, структура потребителей и трудовые ресурсы, относительные показатели высокотехнологичного сектора. Определено взаимное влияние представленных показателей.

Ключевые слова: производство высоких технологий, финансовые результаты наукоемких предприятий, деловая активность «точек роста», наукоемкие услуги в секторе высоких технологий, структура потребителей, трудовые ресурсы, относительные показатели высокотехнологичного сектора.

THE SYSTEM OF ASSESSING 'GROWTH AREAS' IN HIGHLY TECHNOLOGICAL SECTOR OF ECONOMY

Aleksandr V. Bezrukov, Eugeniya P. Tenetova, Ekaterina P. Samarina

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article provides research findings of the highly technological sector of economy from the point of view of assessing 'growth areas' of the sector. The idea of 'growth areas' was described in view of sectoral approach. Different categories of 'growth areas' are shown: highly technological, medium-highly technological, medium-low technological and low technological. The system of indicators meant for analyzing 'growth areas' is demonstrated both in generalized form and in the section by blocks, such as high technologies production, finance results of science intensive enterprises, business activity of 'growth areas', science intensive services in the highly technological sector, customer structure and labour resources and relative indicators of the highly technological sector. Mutual impact of the mentioned-above indicators is identified.

Keywords: high technologies production, finance results of science intensive enterprises, business activity of 'growth areas', science intensive services in the highly technological sector, customer structure and labour resources and relative indicators of the highly technological sector.

Высокотехнологичный сектор экономики является определяющим фактором экономического роста. Именно переход экономики на производство высокотехнологичной продукции сопровождается снижением уровня материалоемкости и энергоемкости производства, ростом производительности труда и по-

вышением конкурентоспособности экономики страны.

Внедрение высокотехнологичных продуктов и услуг непосредственно меняет качество жизни населения, развивая новый потребительский уклад в части использования продуктов научной эволюции, способствует развитию человеческого и науч-

но-технологического капитала. Социально-экономическое, производственное, научно-техническое развитие предполагает и обеспечивает переход экономики на новый уровень, а следовательно, и переход населения к качественно новому уровню жизни.

С позиции развития экономики «точкой роста» является сектор экономики, который в определенном периоде имеет наибольшую актуальность в конъюнктурном аспекте развития экономики [2; 3; 4].

Секторальный подход основан на определении «точки роста» с позиции агрегирования производственных предприятий в области высоких технологий по классификации ОКВЭД. Базовой характеристикой наукоемкости в секторе являются удельные расходы на НИОКР на одну стоимостную единицу созданной валовой добавленной стоимости в высокотехнологичном секторе.

Согласно секторальному подходу «точки роста» подразделяются на следующие категории: высокотехнологичные, средне-высокотехнологичные, средне-низкотехнологичные, низкотехнологичные¹.

Высокотехнологичные «точки роста» включают:

- производство основных фармацевтических препаратов;
- производство компьютерной, электронной и оптической продукции;
- производство воздушных и космических аппаратов и связанных с ними машин.

Средне-высокотехнологичные «точки роста» включают:

- производство химикатов и химических продуктов;
- производство оружия и боеприпасов;
- производство электрооборудования;
- производство машин и оборудования;
- производство автомобилей, прицепов и полуприцепов;
- производство другого транспортного оборудования без учета строительства су-

дов и катеров, за исключением производства воздушных и космических аппаратов и связанных с ними машин;

- производство медицинских и стоматологических инструментов и принадлежностей.

Средне-низкотехнологичные «точки роста» включают:

- производство кокса и нефтепродуктов;
- производство резиновых и пластмассовых изделий;
- производство прочих неметаллических минеральных продуктов;
- производство основных металлов;
- производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования;
- ремонт и установка машин.

Низкотехнологичные «точки роста» включают:

- производство пищевых продуктов;
- производство напитков;
- производство табачных изделий;
- производство текстильных изделий;
- производство одежды;
- производство кожи и сопутствующих товаров;
- производство древесины и изделий из дерева и пробки, кроме мебели;
- производство изделий из соломы и плетеных материалов;
- производство бумаги и бумажной продукции;
- печать и воспроизведение записанных носителей;
- производство мебели;
- другое производство.

Учитывая значимость и актуальность развития высокотехнологичного сектора экономики, представляется необходимым производить оценку «точек роста» данного сектора на основе определенных показателей².

В обобщенном виде система показателей оценки «точек роста» в высокотехнологичном секторе экономики представлена на блок-схеме (рисунок).

¹ URL: http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an3.pdf

² URL: http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an3.pdf

Система показателей оценки высокотехнологического сектора экономики свидетельствует об очевидной взаимосвязи всех представленных показателей в обобщенном виде. В частности, производство высо-

ких технологий (с точки зрения производственных предприятий) оказывает непосредственное влияние на деловую активность «точек роста» и финансовые результаты наукоемких предприятий.

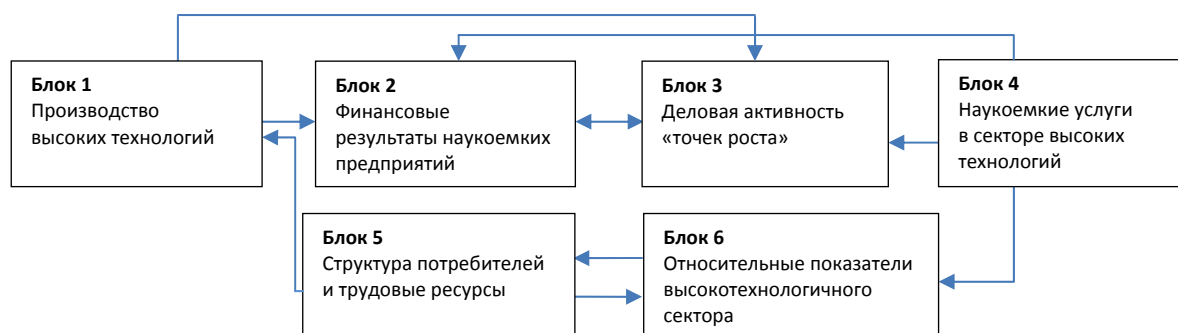


Рис. Блок-схема системы показателей оценки высокотехнологического сектора экономики

Наукоемкие услуги в секторе высоких технологий в свою очередь также оказывают влияние на финансовые результаты наукоемких предприятий и на относительные показатели высокотехнологического сектора. Относительные показатели высокотехнологического сектора взаимосвязаны со структурой потребителей и трудовыми ресурсами. Последние показатели оказывают влияние на производство высоких технологий. Таким образом, все представленные показатели в обобщенном виде оказывают как непосредственное, так и косвенное влияние друг на друга.

В более детальном виде предлагаемая система показателей оценки «точек роста» в секторе высоких технологий может быть представлена следующим образом:

1. Производство высоких технологий, рассматриваемое с точки зрения производственных предприятий в секторе высоких технологий (блок 1):

1.1. Число предприятий.

1.2. Численность персонала, занятого научной работой, разработкой и внедрением результатов научных исследований.

1.3. Доля научных сотрудников в общей численности персонала.

1.4. Оборот реализации товаров.

1.5. Товарное производство.

1.6. Добавленная стоимость.

1.7. Инвестиции в основной капитал.

2. Финансовые результаты деятельности наукоемкого предприятия как обобщенная оценка функционирования предприятия (блок 2):

2.1. Доля прибыли от реализации высокотехнологичной продукции в общем объеме стоимости реализованной продукции.

2.2. Изменение затрат на основной капитал предприятия.

2.3. Изменение фондоемкости продукции.

2.4. Изменение затрат предприятия в части использования высококвалифицированной рабочей силы.

2.5. Изменение числа и структуры потребителей высокотехнологичной продукции предприятия.

3. Деловая активность «точек роста» (блок 3):

3.1. Структура «точки роста» по видам деятельности.

3.2. Количество, частота и тенденции регистрации НИОКР.

3.3. Производительная интенсивность (наукоемкость).

3.4. Масштаб «точки роста».

3.5. Тип «точки роста».

3.6. Деловая активность «точки роста».

4. Наукоемкие услуги в секторе высоких технологий (блок 4):

4.1. Число предприятий, реализующих наукоемкие услуги.

4.2. Оборот реализации наукоемких услуг.

4.3. Оборот производства наукоемких услуг.

4.4. Добавленная стоимость наукоемких услуг.

4.5. Инвестиции в основной капитал в сфере наукоемких услуг.

5. Структура потребителей высокотехнологических услуг (блок 5):

5.1. Изменение в потреблении услуг образования.

5.2. Изменение в потреблении услуг здравоохранения.

5.3. Изменение в потреблении государственных услуг.

5.4. Региональные различия в точках роста.

5.5. Региональная вариация наукоемкости.

5.6. Региональная вариация продукции высокотехнологического сектора на душу населения.

5.7. Региональная вариация основных параметров тенденций в высокотехнологическом секторе.

6. Относительные и средние показатели высокотехнологического сектора (блок 6):

6.1. Средний темп роста производства высокотехнологической продукции.

6.2. Доля занятых в высокотехнологическом секторе экономики.

6.3. Удельный вес внутренних расходов на НИОКР.

6.4. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации.

6.5. Удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность.

6.6. Удельный вес инновационной продукции в валовом региональном продукте.

6.7. Отношение среднего темпа роста высокотехнологической отрасли в регионе к среднему темпу роста по стране.

6.8. Коэффициенты структурных различий (линейный, квадратический, коэффициент Гатева, индекс Салаи).

6.9. Индекс централизации.

При детальном изучении представленной системы показателей очевидно, что и абсолютные показатели (например, число предприятий; численность персонала, занятого научной работой, разработкой и внедрением результатов научных исследований), и относительные показатели (например, доля научных сотрудников в общей численности персонала; структура потребителей высокотехнологической продукции предприятия) являются частью комплексной оценки «точек роста» высокотехнологического сектора.

По мнению авторов, только комплексная оценка представленных показателей в динамике позволит в полной мере оценить «точки роста» и развитие высокотехнологического сектора экономики [1; 5].

Список литературы

1. Безруков А. В., Самарина Е. П., Тенетова Е. П. Прогнозирование развития «точек роста» в высокотехнологическом секторе России на основе адаптивного моделирования // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 9-1 (86-1). – С. 52–56.
2. Иванова Л. Н., Терская Г. А. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий // Journal of Institutional Studies. – 2015. – Т. 7. – № 2. – С. 120–133.
3. Инновационная деятельность в Российской Федерации : инф.-стат. мат. – М. : ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2016.
4. Меркулова Е. Ю., Дронов С. Е. Методический инструментарий выявления точек экономического роста в регионе // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Т. 9. – № 10. – С. 67–71.
5. Тенетова Е. П., Самарина Е. П., Безруков А. В. Применение компонентного и кластерного анализа отраслей высокотехнологического сектора экономики России в разрезе регионов при выявлении «точек роста» // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 8-4 (85-4). – С. 302–308.

References

1. Bezrukov A. V., Samarina E. P., Tenetova E. P. Prognozirovanie razvitiya «tochek rosta» v vysokotekhnologichnom sektore Rossii na osnove adaptivnogo modelirovaniya [Forecasting the Development of 'Growth Areas' in Highly Technological Sector of Russia on the Basis of Adaptive Modeling]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and Entrepreneurship], 2017, No. 9-1 (86-1), pp. 52–56. (In Russ.).
2. Ivanova L. N., Terskaya G. A. Tochki rosta i drayvery rosta: k voprosu o soderzhanii ponyatiy [Growth Areas and Growth Drivers: Concerning the Notions Meaning]. *Journal of Institutional Studies*, 2015, Vol. 7, No. 2, pp. 120–133. (In Russ.).
3. Innovatsionnaya deyatel'nost' v Rossiyskoy Federatsii [Innovation Activity in the Russian Federation: information-statistic material], inf.-stat. mat. Moscow, FGBNU NII RINKTsE, 2016. (In Russ.).
4. Merkulova E. Yu., Dronov S. E. Metodicheskiy instrumentariy vyyavleniya tochek ekonomicheskogo rosta v regione [Methodical Tools of Identification of Points of Economic Growth in the Region]. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy* [Social-Economic Phenomena and Processes], 2014, Vol. 9, No. 10, pp. 67–71. (In Russ.).
5. Tenetova E. P., Samarina E. P., Bezrukov A. V. Primenenie komponentnogo i klasternogo analiza otrasley vysokotekhnologichnogo sektora ekonomiki Rossii v razreze regionov pri vyyavlenii «tochek rosta» [The Use of Component and Cluster Analysis of Industries of Highly Technological Sector in Russian Economy in the Field of Regions for Identifying 'Growth Areas']. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and Entrepreneurship], 2017, No. 8-4 (85-4), pp. 302–308. (In Russ.).

Сведения об авторах

Александр Валерьевич Безруков

кандидат экономических наук, доцент
кафедры статистики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Bezrukov.AV@rea.ru

Евгения Павловна Тенетова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры статистики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Tenetova.EP@rea.ru

Екатерина Петровна Самарина

старший преподаватель кафедры
статистики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Spirukova.EP@rea.ru

Information about the authors

Aleksandr V. Bezrukov

PhD, Assistant Professor
of the Department for Statistics
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: Bezrukov.AV@rea.ru

Eugeniya P. Tenetova

PhD, Assistant Professor
of the Department for Statistics
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Tenetova.EP@rea.ru

Ekaterina P. Samarina

Senior Lecturer of the Department
for Statistics of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: Spirukova.EP@rea.ru

ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ И СТУПЕНИ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ

А. С. Чуйко

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье на основе проведенного анализа условий функционирования и развития массового производства благ определено направление инвестирования в обеспечение оплачиваемого спроса на блага по их основным показателям, включающим объемы, производственные затраты, качество и ассортимент. Показано соответствие экономических инвестиционных циклов Жюгляра ступеням специализации рабочих мест, используемых в массовом производстве благ. Обосновано применение индикаторов инвестиционных циклов для идентификации ступеней специализации производительных сил. Выделена группа информативных индикаторов для прогнозирования и планирования инвестиций в выполнение и реализацию результатов НИОКР с целью увеличения производительности труда за счет общественного и технологического его разделения при переходе на следующую ступень специализации производительных сил.

Ключевые слова: производительность труда, экономическая активность, экономические инвестиционные циклы, ступени специализации производительных сил, индикаторы смены ступеней специализации, инвестиции в массовое производство благ.

DYNAMICS OF ECONOMIC ACTIVITY AND STAGES OF SPECIALIZATION IN THE DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES

Anatoliy S. Chuyko

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

By analyzing the conditions of functioning and development of mass production of wealth the article identifies the lines of investing in ensuring the paid demand for wealth by their key indicators, including volumes, production costs, quality and product range. The article shows the correspondence of investment Juglar cycles to stages of job specialization used in mass production of wealth and substantiates the use of indicators of investment cycles in order to identify stages of productive forces specialization. A group of informative indicators was shown necessary to forecast and plan investment in designing and realizing the results of advanced developments aimed at increasing productivity at the expense of its public and technological subdivision at transition to the next stage of productive forces specialization.

Keywords: labour productivity, economic activity, economic investment cycles, stages of productive forces specialization, indicators of specialization stages change, investment in mass production of wealth.

Ступени специализации рабочих мест и инвестиции в производство

Ранее нами была обоснована периодичность в развитии производительных сил на базе изменения специализации рабочих мест, форм их организации с трудовыми ресурсами и организационных структур управления трудовыми

ресурсами с целью увеличения производительности труда в массовом производстве благ. На рис. 1 показаны стадии роста производительности физического и интеллектуального труда на различных этапах научно технического прогресса (НТП). Стадии анализа и синтеза связаны с технологическим и общественным разделением

труда в процессе перехода специализации рабочих мест (РМ) с одной ступени на другую с учетом открытий новых материалов и источников энергии. В массовом производстве инвестиционных (рабочих мест) и потребительских (товаров или услуг) благ, выполняются операции (функции), соответствующие ступеням специализации используемых рабочих мест. При этом каждой ступени их специализации соответствует либо символ (:), либо символ (+). Символ (:)

указывает на деление выполняемых на одном рабочем месте операций (функций) для выполнения их на различных рабочих местах следующей ступени их специализации. Символ (+) указывает на объединение операций (функций), выполняемых на различных рабочих местах предыдущей ступени специализации, для одновременного их выполнения на одном рабочем месте следующей ступени специализации.

Этапы НТП		Этап 1-й (с 1840 г.)									Этап 2-й (с 1940 г.)								
Вид выполняемых на РМ функций		Механические									Интеллектуальные								
Ступени специализации производства и рабочих мест при выполнении	простейших функций																		
	набора простейших функций																		
	сложной функции																		
	подсистемы функций																		
	конечной функции																		
	конечного продукта	:								+									
	узла		:							+									
	детали			:						+									
	набора простейших функций				:					+									
	простейших функций					:				+									
Стадии роста производительности труда		Анализ				Синтез					Анализ				«синтез»				
Номера ступеней специализации		1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Рост возможностей создателей		Физических									Интеллектуальных								

Рис. 1. Развитие специализации массового производства инвестиционных и потребительских благ

Анализ условий, в которых функционирует и развивается массовое производство благ, дает возможность определить варианты инвестирования в это производство с целью обеспечения соответствия предложения и спроса на блага по всем их сопряженным параметрам, включая объемы, производственные затраты (себестоимость благ), качество и ассортимент. Эти крупные и более рискованные инвестиции связаны либо с увеличением масштаба

производства за счет его тиражирования, либо с увеличением производительности труда за счет замены рабочих мест на рабочие места следующей ступени специализации. В обоих случаях происходит изменение формы организации рабочих мест с трудовыми ресурсами и организационной структуры управления трудовыми ресурсами, что соответствует условиям в вариантах 3, 5 и 6 в табл. 1.

Таблица 1

Инвестиции в производство благ в зависимости от спроса на них

№ варианта	Соотношение между оплачиваемым спросом и производством благ по каждому сопряженному показателю (объем, производственные затраты, качество и ассортимент) с использованием РМ рассматриваемой ступени специализации в соответствующих условиях	Инвестиции в развитие производства благ с использованием фонда развития, частично формируемого за счет кредитов. При этом для штатного функционирования производства существует возможность получать заемные средства для оплаты сырья, комплектующих, труда, коммунальных и других услуг
1	Спрос на блага по каждому сопряженному показателю соответствует их производству, обеспеченному ресурсами. Безработица отсутствует	Инвестиции в поддержание возможностей функционирующего производства на существующей ступени специализации рабочих мест
2	Спрос на блага по каждому сопряженному показателю не меньше их производства, использующего ресурсы, среди которых есть невозобновляемые и, следовательно, постоянно растущие в цене. Безработица отсутствует	Инвестиции в проведение и внедрение результатов НИОКР по замене дорогих ресурсов материализованным интеллектом или по территориальному кооперированию производств с целью централизованного распределения ресурсов на более высоком уровне хозяйственно-организационной структуры
3	Спрос по каждому из сопряженных показателей благ превышает предложение. Наличие безработицы	Инвестиции в проведение и внедрение результатов НИОКР по тиражированию производства благ по всем сопряженным показателям
4	Спрос по каждому из сопряженных показателей благ превышает предложение. Безработица отсутствует	Инвестиции в проведение и внедрение результатов НИОКР по отраслевому кооперированию производства для рационального распределения ресурсов и возможностей вспомогательного производства
5	Спрос по каждому из сопряженных показателей благ превышает предложение. Безработица отсутствует. Производство обладает достаточным фондом развития и обеспечено ресурсами регионального характера. Варианты 1–4 не могут дать желаемого результата	Инвестиции в проведение и внедрение результатов НИОКР по увеличению производительности труда за счет концентрации основного производства при использовании РМ следующей ступени специализации, их организации с подготовленными трудовыми ресурсами и управление последними
6	Спрос по каждому из сопряженных показателей благ превышает предложение. В экономике отсутствует безработица. При этом не выполняется хотя бы одно из условий: наличие достаточного фонда развития или обеспеченность ресурсами регионального характера. Уровень специализации производства соответствует уровню специализации используемых РМ	Инвестиции в проведение и внедрение результатов НИОКР по увеличению производительности труда за счет концентрации производства в хозяйственно-организационной структуре уровнем выше с целью увеличения производительности труда при использовании РМ следующей ступени специализации в каждом из скооперированных по отраслевому признаку производств
7	Спрос по каждому из сопряженных показателей благ превышает предложение. Безработица отсутствует. При этом не выполняется хотя бы одно из условий: наличие достаточного фонда развития или обеспеченность ресурсами регионального характера. Уровень специализации производства не соответствует уровню специализации используемых РМ	Инвестиции в проведение и внедрение результатов НИОКР по увеличению производительности труда за счет концентрации производства приведением специализации каждого из скооперированных по отраслевому признаку производств в соответствие со специализацией используемых РМ
8	Спрос по каждому из сопряженных показателей благ превышает предложение	Инвестиции в проведение и внедрение результатов НИОКР по увеличению производительности труда в результате уменьшения разнообразия благ и технологий их производства за счет процессов унификации, типизации, стандартизации, нормализации и повышения квалификации трудовых ресурсов

Постановка задачи

Для управления переходами с одной ступени специализации рабочих мест на следующую ступень с целью увеличения производительности труда необходимо решить вопрос об идентификации ступеней специализации рабочих мест.

Ответ на этот вопрос может дать анализ поведения индикаторов экономической ак-

тивности, которое не в последнюю очередь зависит от периодичности развития производительных сил, являющихся неотъемлемой частью экономической системы и придающей ее динамике циклическую форму. Для этого рассмотрим в общих чертах генезис и динамику экономической активности во взаимосвязи со ступенями развития производительных сил.

Корреляция циклов спирали экономической активности и ступеней специализации рабочих мест

Переход от натурального хозяйства к производству благ, произведенных сверх собственных потребностей для обмена, потребовал увеличения производительности труда при его разделении и специализации производства благ. Общественное и технологическое разделение ручного труда в XVI–XVIII вв. и узкая специализация мануфактурного производства благ (первые пять ступеней специализации рабочих мест на рис. 1) создали условия, позволившие с началом технической революции, в XIX–XX вв., заменить ручной труд машинным в фабричном (заводском) производстве (все ступени специализации рабочих мест, представленные на рис. 1). С середины XIX в. начинается третий цикл из серии экономических циклов (длинных волн: 50–60 лет) Н. Кондратьева, которые определяются сроком использования пассивной части физического капитала. За третьим циклом последовал четвертый, а затем и пятый, окончание которого ожидается в конце первой или в начале второй четверти XXI в. Каждому из трех перечисленных экономических циклов соответствует технологический уклад массового производства благ определенного функционального назначения. За эти три технологических уклада общей продолжительностью около двухсот лет *специализация рабочих мест* (а следовательно, изменение форм их организации с трудовыми ресурсами и организационными структурами управления производством благ) *прошла* 18 ступеней (рис. 1).

Следовательно, срок использования рабочих мест каждой ступени их специализации в среднем равен одиннадцати годам, что вполне согласуется с длительностью *инвестиционных* экономических циклов К. Жюгляра, продолжительность которых определяется возможностью активной части физического капитала обеспечить платежеспособный спрос на блага в пределах от 10 до 12 лет. При этом на каждой ступе-

ни специализации рабочих мест происходит удовлетворение платежеспособного спроса сначала на *объем* всего *ассортимента* производимых благ, затем, находясь в конкурентной среде, снижение *затрат* на их производство, после чего – повышение *качества* выпускаемых благ. Затрачиваемое время на производство благ для обеспечения спроса по каждому из перечисленных сопряженных показателей благ соизмеримо с продолжительностью экономических циклов «*запасов*» или коротких (от 2 до 4 лет) волн Дж. Китчина. Массовое новое строительство, оборудование производственных сооружений и их инфраструктуры в течение смены нескольких ступеней специализации производства происходят с периодичностью от 18 до 25 лет средних волн или экономических *инфраструктурных* строительных циклов Кузнеца.

Таким образом, все циклы экономической активности, особенно *инвестиционные* циклы Жюгляра, неплохо *коррелируют* с периодичностью развития специализации производительных сил.

Рыночное взаимодействие технологий производства благ с денежно-кредитными технологиями

Массовый обмен благами сверх потребляемых их производителями в пространстве и времени возможен только при наличии всеобщего эквивалента – денег. Появление денег и имущественная разьединенность производителей благ создали условия для возникновения рынка. Рыночный кругооборот доходов и благ определяет *совместное развитие* денежно-кредитных технологий и технологий производства благ (производительных сил), *которое* необходимо учитывать при целенаправленном управлении экономической активностью.

Рыночная экономическая система продемонстрировала создание больше благ для большего количества людей, чем любая другая экономическая система, за счет предпринимательства и ответственности каждого человека за свои действия даже при наличии рисков, порождаемых ин-

фляцией и безработицей в волновом развитии экономики. Любая жизнь имеет некоторую форму. Экономическая система является частью жизни – развитие и функционирование экономической системы происходит в форме циклов по спирали. Исследование циклического развития экономической системы преследует стремление к рациональному использованию факторов спадов и подъемов экономической конъюнктуры для формирования более комфортной среды проживания каждого человека. Однако, как отмечают многие исследователи, на вопрос, какие процессы сопровождают циклическое развитие экономики по спирали, однозначного ответа нет. Это связано с тем, что в исторической ретроспективе природа экономических циклов толковалась исходя из общедоступной статистики данных о денежно-кредитных технологиях. В то же время *очевидное* и поэтому не требовавшее качественного и количественного анализа *развитие* производительных сил, обеспечивающих платежеспособный спрос на блага, оказалось в стороне от направлений исследования *его* тенденций и закономерностей. Поэтому констатация влияния развития производительных сил на экономические циклы сводилась к таким категориям, как, например [2], нововведение, необратимое изменение способа производства, революционная техника, изобретения, инновации, технологический прорыв, обновление капитала, технический прогресс, более производительное или более совершенное оборудование и т. п. без анализа их динамики. Однако сегодня накопилось достаточно данных о развитии и функционировании производительных сил, чтобы наполнить реальным *содержанием* перечисленные выше понятия, одним из которых можно считать ступени специализации развития производительных сил [5; 6]. Это связано с тем, что рост производительности труда в условиях *массового* производства возможен только за счет технологического или общественного разделения *труда* и его ступенчатой специализации.

Циклы спирали экономической активности и смена ступеней специализации производства

Из всего разнообразия существовавших долгое время причин циклического развития экономики сегодня придерживаются единой – периодическим появлением несоответствия между совокупным спросом (совокупными расходами) на блага и совокупным их предложением (совокупным производством), где понятие «совокупное» эквивалентно понятию «массовое». Каждый вид из вышеупомянутых экономических циклов представляет собой чередование периодов экономической *активности* в виде отклонения ее спадов и подъемов от основного тренда (рис. 2), т. е. от *долговременного направления* изменения экономической активности, которое уже много десятилетий демонстрирует гиперболический рост.



Рис. 2. Фазы одного из видов экономических циклов

Продолжительность фазы спада (рецессии) экономической активности укладывается во временной промежуток от *пика* (бума) – наибольшего уровня активности (при наибольшем совокупном предложении благ – ВВП, расходов, инфляции и занятости) до *дна* (кризиса) – наименьшего уровня активности (при наименьшем совокупном предложении благ, инфляции, расходов и занятости). Продолжительность фазы *подъема* (оживления) экономической активности – от наименьшего ее уровня до наибольшего.

Общепринятое [3] представление экономических циклов позволяет продемонстрировать взаимную связь экономических *инвестиционных* циклов Жюгляра и переходов специализации рабочих мест с одной ступени на другую. Для этого необходимо вспомнить о влиянии изменений совокупного спроса (совокупных расходов) – AD и совокупного предложения (совокупного производства) – AS на основные экономические показатели, такие как реальный ВВП, уровень безработицы и инфляции, величина ставки процента – цена кредита, объемы запасов и продаж благ, совокупных доходов, прибыли, инвестиций в развитие производства благ, налоговых поступлений, трансфертных выплат, госбюджета и др. Каждый из перечисленных показателей может быть индикатором для прогнози-

рования и управления переходами с одной ступени специализации рабочих мест на следующую, более высокую.

Фаза спада

Во время бума экономической активности при неубывающем (рис. 3, а) совокупном предложении благ AS начиная с некоторого момента происходит уменьшение совокупного спроса на блага с AD_0 до AD_1 . Тогда продажи произведенных благ падают, а их запасы увеличиваются. Когда запасы благ превышают разумные пределы, начинается сокращение производства благ, увеличивается безработица, падают совокупные доходы (потребительские из-за безработицы и затоваривания благ, инвестиционные из-за сокращения производства благ) и прибыль.

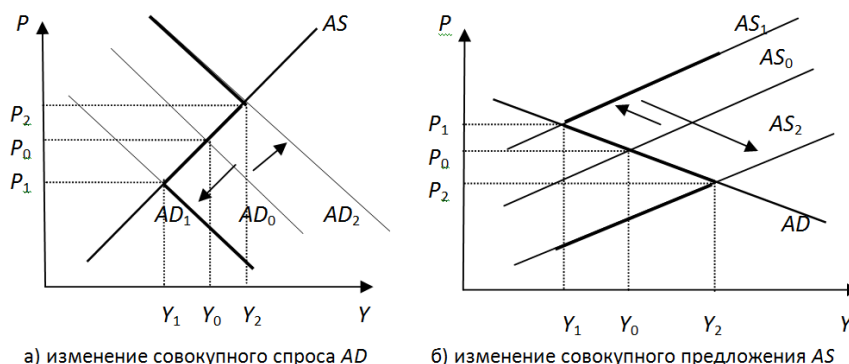


Рис. 3. Фазы экономических циклов

В условиях увеличивающихся запасов благ попытка сохранить производство за счет снижения цены на блага приводит к дальнейшему падению доходов, прибыли и финансовых инвестиций в производство благ. Вместе с ценами на блага (от P_0 до P_1) падают объемы производства благ (от Y_0 до Y_1). Падение доходов и прибыли обуславливает недостаток у хозяйствующих субъектов наличных денег. Это приводит к массовому предложению облигаций (самый рациональный способ оформления заимствования денег) на рынке ценных бумаг. Цены на облигации падают, а следовательно, растет ставка процента [4]. Удорожание заимствования денег не способствует росту инвестиций в производст-

во благ. Продолжается падение совокупного дохода и прибыли. Уменьшаются налоговые поступления в государственный бюджет именно тогда, когда от государства требуется увеличивать объем трансфертных выплат – пособий безработным, бедным и т. п. Растет дефицит бюджета. В экономике наступает фаза спада, а за ней появляется и дно (кризис), которое указывает на самый низкий уровень экономической активности, однако предоставляет шанс к ее росту, мотивируя стремление к сокращению издержек производства, обновлению активной части физического капитала за счет перехода на следующую ступень его специализации, увеличению прибыли.

Снижение цен на блага до *себестоимости* их производства оставляет хозяйствующие субъекты без прибыли и грозит банкротством. Поэтому у производителей благ для сохранения бизнеса один выход – совершенствовать производство благ за счет *инвестирования* в более производительные рабочие места следующей ступени специализации, чтобы увеличить объем производства благ с меньшими затратами и ценами продаж, сохраняя величину дохода и получая прибыль за счет увеличения объемов продаж. Таким образом, экономика оказывается на пути к фазе подъема в своем циклическом развитии по спирали.

Фаза подъема

В случае появления оплачиваемого совокупного спроса AD_2 на объемы благ по приемлемым ценам, более высокого качества или с новыми функциональными возможностями, но не обеспеченных совокупным предложением, производители благ оказываются перед тем же единственным выходом – *инвестировать* в более производительное оборудование следующей ступени специализации. В обоих рассмотренных случаях начинается рост *спроса* на инвестиционные блага, который позволяет увеличить объемы совокупного дохода и прибыли. Рост прибыли приводит к росту спроса на потребительские блага, к расширению производства этих благ за счет *инвестиций*, росту занятости и дальнейшему росту доходов и прибыли. В экономике начинается фаза подъема. Рост спроса на инвестиционные и потребительские блага приводит к росту цен на них. Растут совокупный доход и прибыль. Появляется возможность часть прибыли, планируемой для будущих инвестиций, предоставлять в долг через массовые покупки облигаций на финансовом рынке. Это приводит к росту цен на облигации и снижению ставки процента по кредитам. Заимствование денег дешевет, способствуя увеличению *инвестиций* в производство благ. Одновременный рост производства благ и цен на

них при росте занятости позволяет увеличить налоговые поступления в бюджет и сократить трансфертные выплаты. Уменьшается дефицит государственного бюджета. Экономическая активность растет, переходя в фазу бума. Начинается очередной экономический цикл на следующей ступени специализации производства с последующим насыщением рынка благами, падением совокупного спроса на них и появлением сверхнормативных запасов благ, порождающих спад экономической активности, и так далее по описанию предыдущей фазы спада в цикле.

В период стагфляции вялотекущего экономического *кризиса* рост цен от P_0 до P_1 (рис. 3, б) связан с резким увеличением совокупного спроса AD относительно возможностей совокупного предложения благ AS_0 . Для выхода из подобной ситуации и перехода в фазу подъема цикла экономической активности также необходимы *инвестиции* в производство инвестиционных благ следующей ступени специализации и потребительских благ в той последовательности, которая описана выше, с целью увеличения концентрации активной части физического капитала, создавая условия для роста совокупного предложения AS_2 (от Y_1 до Y_2) и одновременного падения уровня цен (от P_1 до P_2).

Индикаторы смены ступеней специализации рабочих мест

Причиной появления начала фазы спада, а затем и фазы кризиса в каждом экономическом цикле становится неконтролируемое перепроизводство благ. Выходом из такой ситуации являются *инвестиции* в рабочие места следующей ступени специализации при производстве инвестиционных и потребительских благ, пользующихся спросом. Таким образом, проявляется связь между экономическими *инвестиционными* циклами Жюгляра и циклами смены ступеней специализации рабочих мест. Поэтому основными индикаторами направления *инвестиционных расходов* являются динамика таких макроэкономи-

ческих показателей, как реальный ВВП, безработица (занятость) и инфляция, а также величина ставки процента по кредитам, запасов и продаж благ, совокупного дохода, прибыли, наличных денег у производителя благ, инвестиций в производство инвестиционных и потребительских благ, налоговых поступлений, госбюджета, трансфертных выплат.

Для качественного оценивания экономической активности в фазах подъема и спада с учетом ступени специализации рабочих мест, применяемых для массового производства благ, предлагается воспользоваться направлением (увеличение или уменьшение) *изменения* экономических

индикаторов, которое может либо совпадать с направлением фазы цикла (+1), либо не совпадать с направлением фазы цикла (-1), либо не реагировать на направление фазы цикла (0), когда экономика находится в фазах дна или пика. Тогда можно выделить группу (п. 8 табл. 2) индикаторов, направление изменения которых совпадает с направлением экономической активности в фазах спада и подъема, а в фазах бума и кризиса изменение индикатора отсутствует. Такое поведение индикаторов не позволит идентифицировать фазы цикла, т. е. они неинформативны для решения поставленной задачи. Вместе с тем есть и другие индикаторы (табл. 2).

Таблица 2

Направления изменения индикаторов в фазах экономического цикла

№ п/п	Наименование индикатора экономического цикла	Фазы экономического цикла				
		Пик (бум)	Спад	Дно (кризис)	Подъем	Пик (бум)
1	Объем запасов потребительских благ	(0)	(-1) – рост	(0)	(-1) – спад	(0)
2	Совокупное предложение благ	(0)	(-1) – (+1)	(0)	(+1)	(0)
3	Производство потребительских благ	(0)	(-1) – (+1)	(0)	(+1)	(0)
4	Инвестиции в производство инвестиционных благ	(0)	(+1)	(-1) прирост	(+1)	(0)
5	Производство инвестиционных благ	(0)	(+1)	(-1) прирост	(+1)	(0)
6	Цены облигаций	(0)	(+1)	(0)	(+1)	(0)
7	Ставка процента	(0)	(-1) – рост	(0)	(-1) – спад	(0)
8	1. Совокупный спрос. 2. Объем продаж потребительских благ. 3. Совокупный доход. 4. Прибыль производителя. 5. Цены на блага. 6. Уровень инфляции. 7. Инвестиции в производство потребительских благ. 8. Налоги. 9. Государственный бюджет. 10. Трансфертные расходы государства. 11. Валовой внутренний продукт. 12. Уровень занятости в производстве. 13. Количество наличных денег у производителя	(0)	(+1)	(0)	(+1)	(0)
	Ступени специализации рабочих мест (исходная – ИССРМ, следующая – СССРМ)	ИССРМ	ИССРМ	ИССРМ → СССРМ	СССРМ	СССРМ
	ЦИФРОВАЯ ОЦЕНКА фазы цикла	(0) · 20 = 0	(+1) · 18 + (-1) · 3 = 15	(0) · 18 + (-1) · 2 = -2	(+1) · 18 + (-1) · 2 = 16	(0) · 20 = 0

Во-первых, направление изменения индикаторов «совокупное предложение» и «производство потребительских благ» в начале фазы спада отстает от направления изменения индикатора совокупного спроса, который является ведущим в этой паре индикаторов. Во-вторых, направления изменения индикаторов «*инвестиции в производство* инвестиционных благ» и «*производство* инвестиционных благ» зарождаются

обычно в фазе кризиса. В-третьих, направление изменения индикаторов «цена облигаций» и «ставка процента» в фазах падения и кризиса не совпадают с направлением экономической активности.

Для определения фазы экономического цикла достаточно воспользоваться теми индикаторами, которые перечислены выше во втором и третьем пунктах. Среди остальных индикаторов можно выбрать те, изме-

нения которых наиболее доступны, например, темп прироста ВВП. Положительная величина темпа прироста ВВП указывает на фазу роста в экономическом цикле, а отрицательная – на фазу спада.

Результаты оценки индикаторов цикла в экономике любой страны могут быть отправной точкой для принятия решений по дальнейшей инвестиционной и кредитно-

денежной политике, планам развития человеческого капитала в соответствии с выполнением и реализацией НИОКР с целью увеличения производительности труда после перехода на следующую ступень специализации рабочих мест, изменения формы их организации с трудовыми ресурсами и организационной структуры управления.

Список литературы

1. Гринин Л. Е. Производительные силы и исторический процесс : 2-е изд., перераб. и доп. – Волгоград, 2003.
2. Долан Э. Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. В. Лукашевича. – М., 1996.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М. : Экономика, 2002.
4. Чуйко А. С. Еще одна концепция периодичности в развитии производительных сил // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2013. – № 1 (55). – С. 27–39.
5. Чуйко А. С. Природа периодичности в развитии производительных сил // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2013. – № 9 (63). – С. 34–45.

References

1. Grinin L. E. Proizvoditel'nye sily i istoricheskiy protsess [The Productive Forces and the Historical Process], 2nd ed., processed and added. Volgograd, 2003. (In Russ.).
2. Dolan E. Dzh. i dr. Den'gi, bankovskoe delo i denezhno-kreditnaya politika [Money, Banking and Monetary Policy], translated from English by V. Lukashevich and al; edited by V. Lukashevich. Moscow, 1996. (In Russ.).
3. Keynes Dzh. M. Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg [The General Theory of Employment, Interest and Money]. Moscow, Ekonomika, 2002. (In Russ.).
4. Chuyko A. S. Eshche odna kontseptsiya periodichnosti v razvitii proizvoditel'nykh sil [Another Concept of Periodicity in the Development of Productive Forces]. *Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics*, 2013, No. 1 (55), pp. 27–39. (In Russ.).
5. Chuyko A. S. Priroda periodichnosti v razvitii proizvoditel'nykh sil [The Nature of Periodicity in the Development of Productive Forces]. *Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics*, 2013, No. 9 (63), pp. 34–45. (In Russ.).

Сведения об авторе

Анатолий Степанович Чуйко
кандидат физико-математических наук,
доцент, профессор кафедры высшей
математики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: a_chuik@mail.ru

Information about the author

Anatoliy S. Chuyko
PhD, Assistant Professor, Professor
of the Department for Higher Mathematics
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: a_chuik@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОБОСНОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА

В. Р. Горячева

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Статья посвящена рассмотрению вопросов функционирования некоммерческого сектора и составляющих его организаций и объединений. Автором сделан обзор зарубежного и российского законодательства, позволяющий выделить интернациональные критерии отнесения организаций к числу некоммерческих. Приведены зарубежные исследования, выявляющие специфические черты третьего сектора и ведущие теории, объясняющие возникновение некоммерческого сектора с учетом странового аспекта. На основе рассмотренного материала показаны особенности некоммерческого сектора, такие как разнородность участников и активное использование практик коммерческого сектора в своей деятельности. Отмечены наиболее важные функции некоммерческого сектора. На примерах показана роль некоммерческих организаций в развитии социальной сферы и приращении человеческого капитала, а также объяснен их прямой и косвенный вклад в экономику.

Ключевые слова: некоммерческий сектор, третий сектор, человеческий капитал, социальная политика.

THEORETICAL SUBSTANTIATION OF NON-PROFIT MAKING SECTOR FUNCTIONING

Varvara R. Goryacheva

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article deals with issues of functioning of non-profit making sector and its organizations and associations. The author reviews foreign and Russian legislation, it allows to identify international criteria of attributing organizations to non-profit making. The article provides overseas research demonstrating specific features of the third sector and leading theories, which explain arising of non-profit making sector with due regard to the country aspect. On the basis of this material characteristics of non-profit making sector, such as diversity of participants and the use of commercial sector practices are shown. The author highlights the most important functions of non-profit making sector and the role of non-profit making organizations in the development of social sphere and increasing human capital, as well as their direct and indirect contribution to economy.

Keywords: non-profit making sector, third sector, human capital, social policy.

Трансформация государства благосостояния предопределила поиск новых моделей распределения социальной ответственности в обществе, усиливая роль частного сектора в этом процессе. Формирование инновационной экономики, основанной на знаниях, акцентировало внимание на повышении благосостояния населения и на развитии человеческого капитала как основного объекта инвестиций. Усложняющаяся эко-

номическая обстановка в развитых странах мира требует высокой эффективности финансовых затрат на поддержку социальной сферы, повышения отдачи от вложенных средств с сохранением высокого уровня качества предоставляемых услуг. Все эти факторы предопределяют рост количества исследований некоммерческого сектора, пытающихся выявить значение их деятельности для устойчивого социально-экономического развития общества. Пред-

ставления о самоорганизации граждан в современных условиях расширяются, растет профессионализм некоммерческих организаций, усложняется межсекторное сотрудничество в рамках треугольника «государство – бизнес – общество». Все это ставит новые вызовы перед организациями некоммерческого сектора и заставляет переосмыслить их роль и место в обществе.

Некоммерческим сектором экономики принято считать совокупность организаций и объединений, не ставящих целью своей деятельности получение прибыли. В российском законодательстве определение некоммерческой организации (НКО) закреплено Федеральным законом от 12 января 1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». НКО создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, для охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных потребностей граждан, защиты прав и иных целей, направленных на достижение общественных благ. Любые доходы этого типа организаций должны не распределяться между участниками, а направляться на реализацию миссии организации.

Под общественным объединением, также являющимся участником некоммерческого сектора, понимается добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения. Некоторые формы общественных объединений могут действовать без обязательной регистрации.

Под действие указанных нормативно-правовых актов не попадает ряд форм некоммерческих организаций:

- потребительские кооперативы;
- товарищества собственников жилья;
- садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие объединения граждан;
- политические партии.

В Соединенных Штатах Америки некоммерческий статус организации определяется Налоговым кодексом. В статье 501 (с) (3) перечислены требования к деятельности организации для освобождения ее от уплаты подоходного налога. Такие организации должны быть созданы для достижения религиозных, научных, культурных и других общественно полезных целей¹.

Положения статьи не распространяются на политические партии или на организации, ведущие лоббистскую деятельность².

Так, некоммерческие организации аналогично формулировке в российском законодательстве не должны служить частным интересам. Доходы от деятельности таких организаций не должны распределяться между частными лицами, имеющими личный интерес в деятельности организации³.

На уровне штатов организационно-правовые формы некоммерческих организаций могут варьироваться, но не должны противоречить федеральному законодательству.

В европейских странах некоммерческими организациями также признается объединение лиц для достижения иной, чем распределение прибыли между участниками, цели. Так, во Франции они называются ассоциациями, а в законодательстве характеризуются их возможные цели и организационная структура⁴.

Таким образом, в законодательстве стран определение некоммерческих организаций имеет схожие черты. Основное их отличие от других видов организаций –

¹ URL: <http://uscode.house.gov/view.xhtml?req=granuleid:USC-prelim-title26-section501&num=0&edition=prelim> (дата обращения: 25.05.2017).

² URL: <https://www.irs.gov/charities-non-profits/charitable-organizations/exemption-requirements-section-501-c-3-organizations> (дата обращения: 26.05.2017).

³ URL: <https://www.irs.gov/charities-non-profits/charitable-organizations/inurement-private-benefit-charitable-organizations> (дата обращения: 26.05.2017).

⁴ URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000006069570> (дата обращения: 26.05.2017).

деятельность, не направленная на получение прибыли и на ее последующее распределение среди участников и заинтересованных лично лиц.

Некоммерческие организации и объединения входят в некоммерческий, так называемый третий сектор экономики. В научной зарубежной литературе широко используется трактовка некоммерческого сектора, выведенная Лестером Саламоном, профессором Университета Джона Хопкинса (США). Ученый выделяет следующие его признаки [1. – С. 45]:

1. Организационная оформленность некоммерческих организаций.
2. Институциональная независимость от государства.
3. Отсутствие распределения доходов от деятельности организации между членами или владельцами.
4. Высокий уровень автономии, самоуправления.
5. Основная часть рабочей силы – добровольцы.

Вместе с тем с развитием практик в социальной сфере и огромным разнообразием организаций, его составляющих, размывается и усложняется определение понятия «некоммерческий сектор». Так, в наиболее широком смысле он включает деятельность индивидов в рамках системы социальных ценностей, в более узком – организации, имеющие статус некоммерческих, неправительственных, благотворительных.

В научной литературе для обозначения этого сектора учеными используются различные словосочетания:

- сектор добровольчества;
- благотворительный сектор;
- гражданское общество;
- неприбыльный сектор;
- социальная экономика;
- социальные предприятия [5. – С. 1520].

Таким образом, современная концепция понимания сущности некоммерческого сектора сводится к выделению трех основных черт [5. – С. 1528]:

1. Частная (приватная) деятельность индивидов или групп за пределами государственного сектора.

2. Наличие общественно значимой цели, т. е. первоочередное оказание услуг широкому сообществу людей, а не получение прибыли.

3. Свобода выбора, т. е. отсутствие принуждения к некоммерческой деятельности.

Любая из этих характеристик некоммерческого сектора позволяет говорить о высокой роли НКО в поддержке социальной сферы и становлении гражданского общества, особенно в странах Запада. Самоуправляемость граждан способствует выработке единого видения решения социальных проблем на местном уровне. Независимость от государства придает этому типу организаций гибкость в решении задач.

Таким образом, некоммерческий сектор имеет ряд особенностей. Выделим некоторые из них:

1. *Разнородность участников*: некоммерческие организации и некоммерческие корпоративные организации представлены большим количеством форм. В соответствии с пунктом 1 статьи 123 Гражданского кодекса РФ и пунктом 3 статьи 2 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» к ним относятся потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации, ассоциации и союзы, нотариальные палаты, фонды, товарищества собственников недвижимости, общины коренных малочисленных народов, казачьи общества, государственные корпорации и компании, некоммерческие партнерства, автономные некоммерческие организации, бюджетные учреждения, частные учреждения, государственные, муниципальные учреждения. Это затрудняет оценку деятельности организаций всего некоммерческого сектора, но создает предпосылки для подробного изучения их отдельных форм.

2. *Использование элементов управленческих процессов коммерческих организаций.* Исследователь менеджмента в НКО Томас Вульф выделяет ряд их специфических черт: эксклюзивный характер предоставляемых услуг; активная предпринимательская деятельность некоторых организаций, несмотря на некоммерческий характер деятельности; битва с коммерческими компаниями за клиентов; большая гибкость в деятельности, требующая вместе с тем и большей искусности. Несмотря на то, что некоммерческие организации занимают промежуточное положение между государственным и коммерческим секторами, на современном этапе развития от их руководства и сотрудников требуются профессиональные знания в области проектного управления, менеджмента организации, маркетинга, финансовой отчетности, планирования [7. – С. 6–7].

3. *Косвенное влияние на коммерческий сектор экономики страны.* Несмотря на деятельность в социальной сфере, некоммерческие организации помогают повысить устойчивость коммерческих организаций, повышают инновационную направленность экономики, способствуют развитию человеческого и социального капитала, повышению уровня жизни населения.

4. *Привлечение бесплатной рабочей силы для работы в НКО, так называемых волонтеров или добровольцев.* Вклад в экономику третьего сектора варьируется от количества привлеченных сотрудников и потраченного ими рабочего времени на участие в деятельности некоммерческих организаций. По подсчетам Департамента труда США, вклад волонтеров в национальную экономику в 2015 г. составил 7,9 млрд часов и 184 млрд долларов¹.

5. *Сотрудничество с другими секторами экономики:* с коммерческим сектором с целью дополнительного привлечения средств и государственным с целью налаживания партнерских отношений для работы в социальной сфере. Во многих стра-

нах был введен особый статус социально ориентированной некоммерческой организации, имеющей право получать на конкурсной основе правительственные гранты для наилучшего исполнения социальных проектов.

Перечисленные особенности некоммерческого сектора показывают, что он имеет многостороннее влияние на жизнь общества, позволяя стабилизировать социальную сферу, внести положительные изменения в экономическое развитие страны и содействовать ее инновационному развитию. Организации некоммерческого сектора являются поставщиками социально значимых услуг населению. Модели развития некоммерческого сектора носят национальный характер и отражают историческую причину возникновения и развития некоммерческих организаций в конкретной стране. Их изучение позволяет определить пути и перспективы развития некоммерческого сектора, цели и способы налаживания конструктивного межсекторного диалога с участниками других секторов экономики.

Профессор социологии и декан Школы управления Hertie (Hertie School of Governance) в Берлине Хельмут К. Анхайер полагает, что на современном этапе развития европейских стран роль третьего сектора в экономике постоянно растет. Происходит это благодаря ряду фундаментальных изменений, происходящих в обществе.

К ним относятся [3. – С. 1–2]:

- развитие сферы услуг, переход к постиндустриальному обществу;
- рост потребности в услугах некоммерческих организаций из-за демографических изменений. Например, в результате старения населения повышается спрос на услуги домов для престарелых;
- развитие партнерских отношений НКО с государством, частичное финансирование их социальных программ из правительственных фондов;
- приватизация объектов социальной инфраструктуры;

¹ URL: <http://www.bls.gov/news.release/volun.nr0.htm> (дата обращения: 09.05.2017).

– рост уровня жизни, увеличение числа людей, получающих средние доходы, т. е. рост так называемого среднего класса.

Рост роли третьего сектора в экономике позволяет находить более гибкие подходы к решению социальных проблем, используя творческий потенциал населения и частичное финансирование со стороны государства. Это способствует перестройке социальной ответственности в обществе, трансформируя модель государства всеобщего благосостояния.

Исследования, посвященные изучению некоммерческого сектора, имеют целью либо выявить причины его возникновения, либо определить его качественные характеристики. Теории первой группы связаны с развитием неоклассического направления. Объектом изучения являются специфические экономические институты и их влияние на развитие социальных систем. Вторая группа отражает неолиберальные тренды в управлении социальной политикой и нацелена на выявление факторов, определяющих качественные характеристики, его влияние на решение социальных проблем и роль в представительстве интересов [1. – С. 49]. Рассмотрим некоторые из них.

Одной из наиболее распространенных в научной литературе теорий возникновения некоммерческого сектора является теория провалов государства и рынка. В соответствии с ней некоммерческие организации компенсируют пробелы государственной социальной политики:

- нехватку средств;
- невозможность качественного адресного оказания помощи;
- недостаточную глубину проработки социальных проблем;
- неспособность ликвидировать источник проблем.

Все эти проблемы зачастую связаны с характером работы административного аппарата и механизмами социальной защиты. Они предназначены для широкого воздействия на социальную сферу в условиях высокой гомогенности общества, а не

для точечного эффективного решения проблем людей с разными потребностями [6. – С. 542].

Провалы рынка проявляются в экономической невыгодности производить общественные блага. Некоммерческие организации компенсируют дефицит специфических благ, занимая свою особенную нишу.

Теория предложения исходит из способности социальных и политических предпринимателей удовлетворять имеющийся в обществе социальный спрос. Среди них наиболее распространены церкви, благотворительные фонды, крупный бизнес. Деятельность таких предпринимателей снимает социальную напряженность в обществе, повышая политическую стабильность, за что пользуется поддержкой государства. Рост среднего класса стимулирует создание некоммерческих организаций, так как появляется больше возможностей для сбора средств.

Для НКО также необходима постоянная финансовая и организационная поддержка, поскольку в этом случае сложно добиться достаточно масштабного социального воздействия только лишь за счет пожертвований [1. – С. 54].

Представитель неоклассического направления экономической теории Г. Хансманн в исследованиях некоммерческого сектора исходит из предпосылки о том, что индивиды создают некоммерческие организации, опираясь на свои рациональные интересы. Цель этого вида организаций – повышение финансовой эффективности и снижение издержек. Некоммерческие организации способны держать высокое качество оказываемых услуг за счет снижения транзакционных издержек, а именно издержек контроля. Этого они добиваются за счет привлечения незаинтересованных в получении финансовой выгоды исполнителей, например волонтеров. В случае с коммерческой организацией всегда имеется тенденция к снижению качества оказываемых услуг с целью экономии средств. По мнению исследователя, в НКО это не

только недопустимо, но и нерационально [4. – С. 50].

Теория социального происхождения объектом изучения ставит качественное развитие некоммерческого сектора. В соответствии с положениями теории функционирование некоммерческого сектора и объем предоставляемых им специфических услуг являются производными социальной системы государства. Некоммерческий сектор в этом случае связан с моделью государства благосостояния, различающегося по странам [1. – С. 86].

Так, например, социально-демократическая модель, присущая Норвегии и Швеции, характеризуется большим количеством занятых в некоммерческом секторе добровольцев, средним уровнем государственной и благотворительной поддержки.

Либеральная модель, характерная для США и Великобритании, предполагает чуть меньшее количество волонтеров, занятых в секторе, меньшую государственную, но более сильную благотворительную поддержку. Корпоративистская модель, характеризующая государство благосостояния в Германии и Франции, отличается высокой долей государственной поддержки некоммерческого сектора и при этом относительно невысоким числом занятых в нем волонтеров [1. – С. 86].

Рассмотренные теории позволяют выделить ряд функций некоммерческого сектора, такие как:

1. Производство общественных благ и социально значимых услуг, развитие социальной ориентированности экономики.

2. Перераспределительная: заключается в направлении средств населения на помощь социально уязвимым категориям граждан и использовании средств правительственных фондов на эффективное решение социальных проблем.

3. Развитие общества: предполагает поддержку перспективных инициатив и начинаний, реализация которых невозможна ввиду отсутствия (нехватки) средств в сферах науки, образования, культуры.

4. Повышение качества жизни населения, развитие человеческого и социального капитала, за счет которого происходят постепенное улучшение материального благосостояния населения, стабилизация и улучшение физического и психического здоровья людей, увеличение экономически активного населения, повышение качества рабочей силы и раскрытие творческого потенциала населения.

5. Реализация специфических интересов граждан, например, защита прав малых этнических групп, юридическая помощь беженцам.

6. Инновационная: предложение нестандартных решений проблем в социальной сфере в условиях ограниченности средств, поиск новых путей сбора средств, поддержка рискованных проектов в сферах науки, образования, культуры.

7. Информационная: распространение материалов, предупреждающих о последствиях нездорового образа жизни, брошюр, повышающих бдительность граждан, информирование о заболеваниях и необходимости обследований и прочее позволяют держать население в курсе актуальных проблем общества и знакомят его со способами избежания негативных последствий.

8. Стабилизирующая: содействие решению социальных проблем, поддержание экологической безопасности, помощь в разрешении конфликтов и споров повышают стабильность общества; участие компаний в деятельности некоммерческих организаций способствует устойчивому развитию и более конструктивному диалогу с заинтересованными лицами.

9. Институциональная: позволяет формализовать и повысить эффективность неформальных институтов, действующих в обществе (например, института благотворительности), скоординировать усилия населения, коммерческих компаний, государства в борьбе с проблемами в социальной сфере; организовать обратную связь с правительством и населением.

В некоторых развитых и развивающихся странах некоммерческий сектор представ-

ляет значительную сферу занятости населения, оказывает большое количество услуг, аккумулирует колоссальные средства для развития социальной сферы. По данным Центра изучения гражданского общества Университета Джона Хопкинса, в среднем по 43 изученным странам, среди которых Нидерланды, Бельгия, Канада, США, Аргентина, Япония, Дания, занятость в некоммерческом секторе составляет 5,5% от экономически активного населения. Из них 2,2% приходится на неоплачиваемую рабочую силу. Наибольший показатель занятости в некоммерческом секторе достиг в Нидерландах – 15,9% от экономически активного населения, наименьший – на Италию, где он составляет всего 4,3%¹. Из этих цифр видно, что прямой вклад некоммерческих организаций в развитие экономики заключается в создании рабочих мест, обеспечении занятости населения.

Некоммерческий сектор участвует в покупке и производстве товаров и услуг для социально уязвимых категорий населения. При этом норма прибыли в занимаемых нишах мала. Косвенный вклад обусловлен повышением качества государственных, муниципальных и собственных услуг благодаря работе в одинаковых сферах и, как следствие, появлением конкуренции.

Некоммерческие организации увеличивают эффективность функционирования системы предоставления социальных услуг в целом. Улучшение эффективности означает, что для выполнения того же объема социальных функций из экономики будет изъято меньшее количество ресурсов (т. е. появится возможность снижения налоговой нагрузки).

Бюджетный эффект деятельности некоммерческих организаций также касается сокращения расходов государства на содержание детей в учреждениях для сирот, лечение населения от алко- и наркозависимости, выплаты по больничным листам

и другим расходным статьям бюджета, особенно это касается организаций со статусом социально ориентированных.

НКО вносят вклад в развитие человеческого капитала и повышение качества жизни. В современных условиях формирования экономики, основанной на знаниях, повышается значение человеческого капитала как важнейшего нематериального фактора экономического роста. Экономический успех все больше зависит от способностей и знаний человека, имеющего возможность применять их в сфере материального и нематериального производства.

Человеческий капитал является современным интенсивным фактором экономического развития, основой формирования инновационной экономики, построенной на достижениях науки и техники, и определяет эффективность борьбы за глобальное лидерство в XXI в. Инвестиции в его развитие являются важнейшим направлением ведущих мировых экономик, в том числе экономики Российской Федерации². Указанные тенденции развития требуют структурной перестройки экономики: применения новых моделей взаимодействия экономических агентов, модернизации производственной и социальной сфер [2]. Некоммерческие организации становятся стратегическими партнерами государства и бизнеса, помогают повысить эффективность и качество инвестиций в любое направление социальной сферы.

Некоммерческая организация Teach For America привлекает педагогов-выпускников для преподавания в районах США с низким уровнем доходов населения. Организация дает возможность получить педагогический опыт за два года с предварительным тренингом в 5 недель. Многие аппликанты неевропеоидной расы из Латинской Америки, афроамериканцы, которые сами являются выходцами из неблагополучных семей, получают шансы на трудоустройство и получение специального преподавательского сертификата, необ-

¹ URL: https://grans.hse.ru/data/2016/04/25/1130065273/N-06_Salamon.pdf (дата обращения: 29.05.2017).

² URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/ (дата обращения: 26.09.2017).

ходимого в будущем. Одним из источников доходов для деятельности являются пожертвования частных лиц и корпораций.

Приведенная информация демонстрирует возможности НКО в повышении уровня жизни и образования неблагополучных регионов, в борьбе с неравенством, расовой дискриминацией. За 25 лет существования Teach For America обучила более 20 тыс. педагогов, преподававших у более чем 10 млн учеников в 36 американских штатах¹.

Европейское общество кардиологии (The European Society of Cardiology), основанное во Франции в 1950 г., – ассоциация профессионалов в области диагностики и лечения кардиоваскулярных заболеваний. На текущий момент оно объединяет множество национальных кардиологических обществ и врачей по всему миру для обмена лучшими медицинскими практиками, разработки профессиональных стандартов, оказания информационной поддержки².

Участие в организации является добровольным, управление ею осуществляется также на добровольных началах. Сердечно-сосудистые заболевания – острая проблема, напрямую связанная с современным образом жизни. Своевременное выявление и лечение этих заболеваний позволяют человеку полноценно продолжать трудовую деятельность, оставаться активным, увеличивают продолжительность и повышают качество его жизни.

Марфо-Мариинская обитель милосердия оказывает поддержку людям, попавшим в кризисную ситуацию или алкогольную зависимость, тяжелобольным и оставшимся без попечения семьи детям, беременным женщинам, одиноким пожилым людям, нуждающимся.

При обители действуют такие социальные проекты, как:

- Центр реабилитации детей с ДЦП;
- Центр отдыха для семей с детьми-инвалидами;

- респис для тяжелобольных детей;
- Елизаветинский детский дом и др.³

Существует также служба, позволяющая подготовить сотрудников и добровольцев для работы с социально уязвимыми группами населения.

Ассоциация сестричеств милосердия, созданная в 2010 г., позволяет обмениваться опытом служения и расширить участие в социальных проектах разных уровней для решения общественных проблем.

Деятельность обители способствует сохранению семей и выходу из трудных жизненных ситуаций, снабжению необходимыми вещами и продуктами нуждающихся, не способных их самостоятельно приобрести на данный момент времени, оказанию помощи в развитии детей, страдающих от ДЦП. Паллиативные службы повышают качество жизни пациентов, а их родственникам позволяют продолжать трудовую деятельность, т. е. способствуют сохранению экономически активного населения.

Таким образом, некоммерческий сектор имеет мощный потенциал решения проблем в сферах образования, науки, культуры, правозащитной деятельности, социальной сфере, организации взаимовыгодного межсекторного сотрудничества, координации интересов различных групп граждан. Ввиду разнообразия организационно-правовых форм некоммерческих организаций они позволяют выполнять различные функции в обществе, содействуя его процветанию и стабилизации.

Несмотря на то, что деятельность некоммерческих организаций может быть опасной, содержать угрозу мошеннических операций, злоупотреблений, дестабилизации общества, мировой опыт развития некоммерческого сектора накопил достаточно обширный опыт пресечения нежелательных последствий деятельности НКО для поддержки процветания и безопасности общества.

¹ URL: <https://www.teachforamerica.org/about-us/annual-report> (дата обращения: 31.05.2017).

² URL: <https://www.escardio.org/The-ESC/Who-we-are> (дата обращения: 31.05.2017).

³ URL: <http://www.mmom.ru/sotsialnoe-sluzhenie/> (дата обращения: 31.05.2017).

Список литературы

1. Тарасенко А. В. Некоммерческий сектор в странах Европейского союза и России в контексте трансформации государства благосостояния. – СПб. : Норма, 2015.
2. Тимина Е. И., Шапкин И. Н. Наука и инновации в условиях формирования когнитивного общества // Теоретический и научно-практический журнал «Oeconomia, aerarium, jus (Хозяйство, законодательство, деньги)». – 2012. – № 2. – С. 37–46.
3. Anheier H. The Third Sector in Europe: Five Theses – London : London School of Economics and Political Science, 2002.
4. Hansmann H. Economic Theories of Non-Profit Organizations // The Non-Profit Sector: A Research Handbook. – New Haven : Yale University Press, 1987.
5. Salamon L., Sokolowski W. Beyond Nonprofits: Re-conceptualizing the Third Sector // Voluntas. – 2016. – № 7. – P. 1515–1545.
6. Weisbrod B. The Future of the Nonprofit Sector: Its Entwining with Private Enterprise and Government // Journal of Policy Analysis and Management. – 1997. – № 4. – P. 541–555.
7. Wolf T. Managing a Nonprofit Organization: Updated Twenty-First-Century Edition. – New York : Free Press, 2012.

References

1. Tarasenko A. V. Nekommercheskiy sektor v stranakh Evropeyskogo soyuza i Rossii v kontekste transformatsii gosudarstva blagosostoyaniya [Non-Profit Making Sector in EU Countries and Russia in the Context of Transforming State Wealth]. Saint Petersburg, Norma, 2015. (In Russ.).
2. Timina E. I., Shapkin I. N. Nauka i innovatsii v usloviyakh formirovaniya kognitivnogo obshchestva [Science and Innovation in Conditions of Cognitive Society Building]. Teoreticheskiy i nauchno-prakticheskiy zhurnal «Oeconomia, aerarium, jus (Khozyaystvo, zakonodatel'stvo, den'gi)» [Theoretical and Scientific-Practical Journal 'Oeconomia, aerarium, jus' (Economy, Legislation, Money)], 2012, No. 2, pp. 37–46. (In Russ.)
3. Anheier H. The Third Sector in Europe: Five Theses. London, London School of Economics and Political Science, 2002.
4. Hansmann H. Economic Theories of Non-Profit Organizations. *The Non-Profit Sector: A Research Handbook*. New Haven, Yale University Press, 1987.
5. Salamon L., Sokolowski W. Beyond Nonprofits: Re-conceptualizing the Third Sector. *Voluntas*, 2016, No. 7, pp. 1515–1545.
6. Weisbrod B. The Future of the Nonprofit Sector: Its Entwining with Private Enterprise and Government. *Journal of Policy Analysis and Management*, 1997, No. 4, pp. 541–555.
7. Wolf T. Managing a Nonprofit Organization: Updated Twenty-First-Century Edition. New York, Free Press, 2012.

Сведения об авторе

Варвара Руслановна Горячева
старший преподаватель кафедры
политической экономики и истории
экономической науки РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: goryatcheva.vr@rea.ru

Information about the author

Varvara R. Goryacheva
Senior Tutor of the Department
for Political Economy and History
of Economic Science of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: goryatcheva.vr@rea.ru

ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИИ: ДОЛГОВАЯ ЗАВИСИМОСТЬ И ИМПЕРИАЛИСТИЧЕСКАЯ РЕНТА

А. А. Ждановская

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье проблема внешнего долга России анализируется с точки зрения мир-системного подхода как одна из форм экономической зависимости. Долговая зависимость России проявляется в увеличении объемов внешнего долга и его обслуживания, а также в тенденции отрицательного нетто-трансфера (по государственному долгу в расширенном определении) в пользу кредиторов. Показываются объемы империалистической ренты, передаваемой Россией странам центра применительно к внешнему долгу. Указывается на то, что долговая зависимость основывается на зависимости в сферах производства и торговли, поэтому ее преодоление возможно только при одновременном преодолении разных форм экономической зависимости.

Ключевые слова: внешний долг, долговая зависимость, курс валюты по паритету покупательной способности, отрицательный нетто-трансфер по долгу, империалистическая рента.

FOREIGN DEBT OF RUSSIA: DEBT DEPENDENCE AND IMPERIALIST RENT

Alexandra A. Zhdanovskaya

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article analyzes the problem of Russia foreign debt from the point of view of the world-system approach as a form of economic dependence. The debt dependence of Russia is revealed in increase in the foreign debt volume and its service and in the trend of negative net-transfer in favour of creditors. The author identifies the volumes of imperialist rent, which is passed by Russia to countries of the center in respect to foreign debt. It is pointed out that debt dependence is based on dependence in the field of production and trade, thus its overcoming is possible only with simultaneous overcoming of different forms of economic dependence.

Keywords: foreign debt, debt dependence, currency rate by buying capacity parity, negative net-transfer by debt, imperialist rent.

В общественном сознании и среди части экономистов нашей страны существует представление, что проблема отечественного внешнего долга успешно решена. Вероятно, это связано с публикациями в СМИ о том, что Россия сполна расплатилась с долгом перед МВФ [12]. Однако, во-первых, речь шла о выплатах перед МВФ по обязательствам СССР. Но есть еще и новый российский долг: по данным электронной базы данных International Debt Statistics Всемирного Банка, в 2015 г. задолженность нашей

страны перед МВФ составляла 7,86 млрд долларов. Во-вторых, МВФ – не единственный кредитор России. Долг перед МВФ не показывает реальную ситуацию, так как это лишь малая часть айсберга государственного долга. В-третьих, за последние годы резко вырос внешний долг банков и корпораций, где государство контролирует 50 или более процентов акций: для банков – с 19,4 млрд (2006 г.) до 79,07 млрд (2017 г.) долларов, для прочих секторов – с 49,3 млрд (2006 г.) до 124, 2 млрд (2017 г.)

долларов¹. Этот процесс несет в себе риски приватизации доходов, социализации издержек, т. е. перекладывания груза долга государственных банков и корпораций на бюджет страны. В-четвертых, государственная программа «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» повысила пороговые значения по государственному долгу, а Минфин запланировал в Основных направлениях государственной долговой политики Российской Федерации на 2017–2019 годы резкое увеличение государственного долга, тем самым еще глубже втягивая Россию в долговую зависимость.

В связи с тем что проблема внешнего долга является одновременно вопросом независимости страны и возможностей ее успешного развития, анализ внешнего долга России сегодня очень актуален.

Анализ долговой зависимости с точки зрения мир-системного подхода

В то время как согласно теории модернизации развивающиеся страны догоняют развитые страны (модель стадий экономического роста У. Ростоу), по теории зависимого развития страны периферии находятся в зависимости от стран центра. Теория зависимого развития представлена теорией зависимости (dependency theory) и мир-системным подходом (world systems analysis). Для своего анализа экономисты школы зависимого развития, большая часть которых объединилась вокруг Рауля Пребиша в Экономической комиссии по Латинской Америке при ООН (CEPAL), ввели вместо категорий развитых и развивающихся стран категории центра и периферии. Идеи зависимости стран периферии от центра были далее развиты представителями школы мир-системного анализа, такими как Андре Гундер Франк, Иммануил Валлерстайн, Самир Амин и др. Они показали, что бедность в зависимых странах – не результат недостаточного

их включения в мировую капиталистическую систему, а, наоборот, результат их включения в страны периферии, что было сказано Андре Гундером Франком для Латинской Америки и Самиром Амином для Африки.

Анализ накопления капитала в мировом масштабе показывает, что оно происходит в интересах центра: капитал течет не из развитых стран в развивающиеся, а из развивающихся в развитые. Этим объясняется, почему рост в развивающихся странах блокирован (*блокированное развитие*) [21].

Сущность всех этих теорий, которые в разной степени связаны с марксизмом, хорошо интерпретируется как присвоение капиталом стран центра части прибавочной стоимости, созданной населением периферии. Известный представитель школы мир-системного анализа Самир Амин ввел для этого явления специальное понятие «империалистическая рента».

Империалистическая рента – часть прибавочной стоимости, созданная населением периферии или полупериферии и присвоенная капиталом стран центра [19; 20].

Существуют разные *формы империалистической ренты*. Чтобы перейти к ним, нужно сначала рассмотреть разные *формы экономической зависимости*. Самир Амин подразделяет *зависимость* периферии от центра на политическую, культурную и экономическую. Классификация форм экономической зависимости и империалистической ренты (табл. 1) представляет собой систематизацию и развитие идей Самира Амина и является результатом совместной работы автора с Р. С. Дзарасовым.

Как видно из табл. 1, *в связи с проблемой долговой зависимости страны возникает несколько видов империалистической ренты*: долговая в форме процентов, валютная (валютно-долговая) от обслуживания внешнего долга по заниженному курсу национальной валюты и спекулятивная от спекуляций на государственных ценных бумагах. Формы зависимости в сфере обращения основываются на производственной зависимости, поэтому преодоление

¹ URL: http://www.cbr.ru/statistics/default.aspx?Prtdid=svs&ch=itm_45927#CheckedItem

долговой зависимости требует также преодоления других форм экономической зависимости. Передача империалистической ренты может быть как в явной форме, например, проценты по внешнему долгу, так

и в форме неучтенного трансфера стоимости, например, потери страны от обслуживания долга по заниженному курсу национальной валюты, для торговли – неэквивалентный обмен.

Таблица 1
Формы экономической зависимости и империалистической ренты

Экономическая зависимость				
в сфере производства		в сфере обращения		
Производственная		Торговая	Валютная	Финансовая
Структурная Специализация стран периферии на нескольких производствах с низкой добавленной стоимостью для поставок в центр, в том числе: • на добыче сырья; • сельском хозяйстве; • производстве продукции с низкой степенью переработки сырья. <i>Условия зависимости</i> Закрепление центром за собой производственных звеньев с высокой добавленной стоимостью и контроль за мировыми ценами: занижение цен ниже стоимости на товары периферии и завышение цен выше стоимости на товары центра	Технологическая Закрепление капиталоемких отраслей и производств за странами центра и перенос трудоемких производств в страны периферии. <i>Условия зависимости</i> 1. Понижение уровня оплаты труда в странах периферии путем реформирования трудового законодательства в рамках структурных реформ МВФ и Всемирного банка (занижение цены на труд ниже стоимости). 2. Закрепление наукоемких технологий за корпорациями центра жесткой системой патентов и завышение цен на них выше стоимости	Невыгодные условия торговли (terms of trade) приводят к неэквивалентному обмену. Основывается на производственной зависимости	Потери стран периферии от занижения курса их национальных валют ниже курса ППС. В сфере торговли и в сфере финансов	Отрицательный нетто-трансфер капитала из стран периферии в страны центра. Основывается на производственной зависимости. <i>Долговая</i> (проценты по иностранным кредитам). <i>Производственные инвестиции</i> (иностраные инвестиции, прибыль от которых идет в страны центра). <i>Спекулятивные инвестиции</i> (доходы от спекулятивных инвестиций капитала стран центра в странах периферии). <i>Утечка капитала</i> (нетто-отток частного капитала и государственные вложения в ценные бумаги за рубежом)
Создается часть прибавочной стоимости, предназначенная для империалистической ренты		Торговая империалистическая рента	Валютная империалистическая рента	Финансовая империалистическая рента

Теоретическую основу для объяснения экономической зависимости составляют различие в марксистской теории между ценой и стоимостью товара и теория неэквивалентного обмена. С точки зрения марксистской экономической теории диспропорциональную, асимметричную структуру цен в капиталистической мир-системе

можно проанализировать с точки зрения *разницы между стоимостью и ценой производства*. Маркс рассмотрел эту разницу для разных отраслей и пришел к выводу, что отрасли с высоким органическим строением капитала располагают ценами выше трудовой стоимости, а с низким – ниже трудовой стоимости [11].

Р. С. Дзарасов показывает, что выводы Маркса о разнице цены и стоимости можно перенести на мировую экономику: трудозатратные производства с низкой капиталовооруженностью (низким органическим строением капитала) характерны для периферии мирового капитализма, а капиталоемкие производства с высокой капиталовооруженностью (высоким органическим строением) – для центра. Это находит свое отражение в *структуре цен*, которые выше трудовой стоимости для продукции развитых стран и ниже трудовой стоимости для продукции стран полупериферии. Это означает, что экономики мировой периферии вынуждены безвозмездно передавать значительную часть созданной их рабочими стоимости экономикам центра [6].

Россия вошла в мир-экономику в качестве полупериферии в XVIII в. вследствие силы своей государственной машины и уровня индустриализации, достигнутого при Петре I. К концу XIX в. наша страна начала соскальзывать к периферийному статусу, что было результатом заметного проникновения иностранного капитала в промышленный сектор, сопротивления механизации сельскохозяйственного сектора, упадка относительной военной мощи. Также к периферийным чертам России конца XIX в. стоит отнести внешнюю задолженность, зависимость от зарубежной технологии и сырьевую ориентацию экспорта. В результате революции 1917 г. Россия в лице СССР частично вышла из мир-системы и совершила индустриализацию, добившись после Второй мировой войны статуса державы центра [1].

После распада СССР и проведения реформ «шоковой терапии» Россия снова заняла место полупериферии. Как отмечает В. Г. Хорос, статусу полупериферии Россия обязана своему ресурсному потенциалу, ядерной и космической сферам и не до конца разрушенным науке и системе образования, однако при продолжении экономического курса последних десятилетий

Россия неизбежно станет полноценной периферией [14].

Объем и структура внешнего долга России

Характер внешней задолженности отражается в структуре обязательств страны. По данным International Debt Statistics, внешний долг России вырос в 1992–2015 гг. с 79,6 млрд до 467,7, млрд долларов, в том числе краткосрочный долг – с 13,1 млрд до 42,1 млрд, долгосрочный – с 64,6 млрд до 417,7 млрд долларов¹. С 2015 г. внешний долг снова вырос и составил, по данным ЦБ РФ на 1 июля 2017 г., уже 532,8 млрд долларов (основной долг). При этом кроме самого внешнего долга России предстоит еще выплатить 98,07 млрд долларов в качестве процентов². Посмотрим, какую часть от долгосрочного долга составляет государственный долг. Есть два показателя: *государственный долг* органов государственного управления и ЦБ и *долг государственного сектора* в расширенном определении, включающий долг государственных банков и корпораций (табл. 2).

Из сравнения этих показателей мы можем сделать следующие выводы: во-первых, показатель Минфина не учитывает внешнюю задолженность российских банков и корпораций под контролем государства, а только органов государственного управления и ЦБ; во-вторых, с 2013 г. между данными Всемирного банка и ЦБ по долгу государственного сектора в расширенном определении выявилось расхождение. Причиной этого расхождения не может быть разное определение показателей, поскольку они совпадают.

Нами используются оба показателя, так как показатель International Debt Statistics позволяет проследить историческое развитие долга с 1992 г., в том числе и его обслуживания, а показатель ЦБ более подробно описывает структуру долга государственного сектора.

¹ URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=international-debt-statistics>

² URL: <http://cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

Таблица 2

Государственный внешний долг и внешний долг государственного сектора, 2016 г.
(в млрд долл.)

Государственный внешний долг (Минфин)	External debt stocks, public sector, long-term (Всемирный банк)	Внешний долг государственного сектора в расширенном определении, долгосрочные обязательства (ЦБ)
50	180,9	250,44
Включает внешний долг органов государственного управления и Центрального банка, а также государственные гарантии (не включает обязательства банков и предприятий под контролем государства)	Включает внешний долг центрального правительства, региональных и муниципальных властей, Центрального банка, государственных предприятий и смешанных предприятий с участием государства и официальных банков развития (не включает краткосрочный долг)	Включает внешнюю задолженность органов государственного управления, Центрального банка, а также тех банков и небанковских корпораций, в которых органы государственного управления и Центральный банк напрямую или опосредованно владеют 50 и более процентами участия в капитале или контролируют их иным способом
<i>Объем государственного внешнего долга</i>	<i>International Debt Statistics</i>	<i>Внешний долг Российской Федерации (аналитическое представление)</i>

По своей сути именно государственный долг в узком определении является долгом государства, так как платится из государственного бюджета. Долг государственных банков и корпораций должен выплачиваться не из государственного бюджета, а из доходов этих банков и госкорпораций, поэтому напрямую долгом государства не является. Однако рост внешнего долга российских банков и корпораций под государственным контролем несет в себе целый ряд проблем и рисков. Прежде всего он является «миной замедленного действия»: поскольку Россия гарантирует его выплату иностранным кредиторам, следовательно, в случае финансовых проблем государственных банков и корпораций груз их долга может быть переложён на бюджет.

Кроме этого, есть риски приватизации доходов, социализации издержек (privatizing profits and socializing losses), т. е. того, что долги госкорпораций будут переложены на государство и в случае отсутствия финансовых проблем. Приватизацией доходов, социализацией издержек было названо явление, когда в частно-государственных партнерствах расходы

перекладываются на государство, а доходы достаются частным игрокам.

Одним из типичных примеров приватизации доходов, социализации издержек является берлинский банковский скандал (Berliner Bankenskandal): частно-государственный Берлинский банк прописал в договоре с Сенатом Берлина, что если банк не получит норму прибыли, прописанную в договоре, остальная ее часть должна компенсироваться банку из бюджета города, т. е. из налогов, уплачиваемых населением. Чтобы понять, реализуются ли эти риски, необходим анализ условий и договоров предоставленных кредитов.

Есть и третий риск – одним из возможных вариантов выплаты долга является передача взамен долговых требований кредиторам части акций предприятий и банков, т. е. переход государственных предприятий и банков под контроль иностранного капитала или же приватизация этих предприятий для осуществления выплат перед кредиторами.

Анализ внешнего долга государственного сектора в расширенном определении ЦБ показывает, что с 2006 по 2017 г. долг банков и прочих секторов под контролем государства вырос в несколько раз (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Внешний долг Российской Федерации (ЦБ РФ), долгосрочный* (в млрд долл.)

	01.01.2006	01.01.2017
<i>Внешний долг государственного сектора в расширенном определении</i>	136,1	235,1
Органы государственного управления	70,8	38,8
Центральный банк	0	7,6
Банки	15,9	65,4
Прочие секторы	49,3	123,2
<i>Внешний долг частного сектора</i>	84,0	227,7
Банки	13,9	26,8
Прочие секторы	70,1	200,8

* Источник: URL: http://www.cbr.ru/statistics/default.aspx?Prtdid=svs&ch=itm_45927#CheckedItem

Из различия двух показателей по внешнему государственному долгу (государственный долг и долг государственного сектора) для анализа долговой политики можно сделать следующие выводы:

1. Представители ЦБ и политики, выступающие за увеличение объемов государственного долга, заявляют о том, что государственный долг России низкий и страна может без проблем увеличить его объем [5]. Однако, по данным International Debt Statistics, по сравнению с другими развивающимися странами долг России входит в группу стран с самым большим объемом долга. Здесь стоит обратить внимание на то, что страны периферии и полупериферии платят проценты, в разы превышающие проценты, под которые берут кредиты страны центра, поэтому «цена» долга для стран центра и полупериферии разная, у них разные кредитные рейтинги, разные рисковые премии. Соответственно, некорректно сравнивать объем внешнего долга России с долгом США или стран Западной Европы, тем более что большой внешний долг США обслуживают в своей же валюте и могут в случае необходимости обесценить его, используя печатный станок.

2. Долговая устойчивость рассчитывается Минфином исходя из показателя государственного долга в узком определении. Однако в расширенном определении соотношение государственного долга с показателем государственного внешнего долга примерно в 2 раза больше, чем показатель Минфина, – 14,6%.

Сильно вырос также и российский частный внешний долг. Если в 1997 г. он на-

считывал 1,9 млрд долларов, то в 2015 г. – уже 223,5 млрд долларов¹. Рост объемов частного внешнего долга можно объяснить рестриктивной кредитно-денежной политикой ЦБ. Кроме груза процентов этот долг несет с собой еще и системные риски. Рост процентов на международных финансовых рынках или сильное падение курса рубля могут обернуться неспособностью российских компаний, клиентов и банков расплатиться по взятым кредитам, что вызывает опасность банкротства части российских компаний и банков. Кроме этого, в условиях такого кризиса неплатежей государство может под давлением международных кредиторов взять на себя часть долгов частного сектора.

Если рассмотреть структуру государственного долга Российской Федерации в расширенном определении с точки зрения того, кто является кредитором, то мы увидим, что, по данным International Debt Statistics, начиная с 2000 г. намного большую роль по сравнению с официальными кредиторами (государствами и международными организациями) стали играть именно частные кредиторы². Посмотрим, каковы объемы обслуживания государственного и частного долга (оно включает в себя выплаты по основному долгу и по процентам за год).

По данным Минфина, обслуживание государственного и муниципального долга

¹ URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=international-debt-statistics>

² Для этого мы сравнили объем предоставленных кредитов в 1992–2015 гг.

выросло с 172,8 млрд (2006 г.) до 621,3 млрд рублей (2016 г.)¹. Таким образом, в 2016 г. это было около 11 млрд долларов. Однако Минфин учитывает только обслуживание государственного долга органов государственного управления и ЦБ. По данным International Debt Statistics, обслуживание российского государственного долга в расширенном определении выросло с 1,4 млрд долларов в год в 1992 г. до 43,6 млрд долларов в 2015 г., т. е. примерно в 31 раз, а в 2016 г. оно составило 30,3 млрд долларов². Напомним, что данные Всемирного банка по объему внешнего долга государственного сектора для 2016 г. ниже (180,9 млрд долл.) данных Центрального банка (250,4 млрд долл.), т. е. если исходить из данных ЦБ по объему долга, то его обслуживание будет еще выше, но это оценочные данные. Дело в том, что в графике погашения внешнего долга ЦБ нет показателя государственного долга в расширенном определении. Кроме того, большой проблемой является тот факт, что на сайте ЦБ не представлена структура внешнего долга России по процентам, что не позволяет дифференцированно проанализировать нагрузку на бюджет и экономику России. Обслуживание частного долга тоже выросло – с 2 млрд долларов в год в 1998 г. до 56 млрд долларов в 2015 г.³

Рост объемов внешнего долга России (как государственного, так и частного) и его обслуживания является проявлением долговой зависимости, известной по долговому кризису в развивающихся странах, не решенному до сих пор.

Россия: империалистическая рента

Категория «империалистическая рента» была введена известным современным представителем мир-системной и марксистской экономических школ Самиром Амином. Она позволяет глубже понять ме-

ханизмы экономической зависимости. Как мы отмечали выше, в связи с проблемой долговой зависимости страны возникает несколько видов империалистической ренты – долговая в форме процентов, валютная (валютно-долговая) от обслуживания внешнего долга по заниженному курсу национальной валюты и спекулятивная от спекуляций на государственных ценных бумагах.

Что касается валютно-долговой империалистической ренты, то канадский экономист и математик Гернот Кёлер показал в своей статье «The Structure of Global Money and World Tables of Unequal Exchange», что в отличие от стран-кредиторов (стран OECD, стран центра), где обменный курс национальной валюты совпадает с паритетом покупательной способности (ППС) валюты, в странах-должниках (развивающихся странах, странах периферии и полупериферии) обменный курс их национальной валюты и ее паритет покупательной способности отличаются в разы. Он обратил внимание на то, что занижение курсов валют зависимых стран носит закономерный характер и что система обменных курсов является одним из механизмов, с помощью которого страны периферии передают странам центра часть созданной стоимости, т. е. она является одной из форм неравного обмена между центром и периферией [34].

До Гернота Кёлера проблему асимметричности структуры цен и зарплат на мировом уровне и проблему неравного обмена рассматривали Аргири Эммануэль, Кунibert Раффер и Самир Амин [18; 21; 27; 35], но заслуга Гернота Кёлера состоит в том, что он как математик разработал методику подсчета неучтенного трансфера стоимости от стран периферии к странам центра.

Используя данные Всемирного банка по ВВП в долларах и по паритету покупательной способности, Кёлер подсчитал для разных стран мира коэффициент искажения (показатель, на который отличаются величины, данные в долларах по обмен-

¹ URL: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/execute/>

² URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=international-debt-statistics>

³ Там же.

ному курсу и по курсу покупательной способности). При помощи этого коэффициента он определил, сколько должен был бы стоить экспорт стран периферии по паритету покупательной способности и каковы потери стран периферии и выигрыш стран центра от трансфера неучтенной стоимости.

Мы можем определить коэффициент искажения для России и применить его для расчета потерь нашей страны от обслуживания внешнего долга по заниженному курсу рубля.

Валютно-долговая империалистическая рента

Валютно-долговая империалистическая рента представляет собой неучтенную пе-

редачу стоимости страной периферии или полупериферии при обслуживании внешнего долга по заниженному курсу национальной валюты, который ниже курса ППС. Используя методику Гернота Кёлера по подсчету коэффициента искажения и курса валюты по ППС, мы подсчитали потери России при обслуживании государственного долга в расширенном определении за 2015 г. Эти потери представляют собой валютную (валютно-долговую) империалистическую ренту – неучтенный трансфер части прибавочной стоимости, созданный населением России.

Для начала подсчитаем коэффициент искажения для 2015 г. (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Коэффициент искажения для России*

	ВВП, долл.	ВВП по ППС, международные долл.	Коэффициент искажения / distortion factor
1992	460 млрд	1 трлн	2,2
2015	1,3 трлн	3,5 трлн	2,69

* Составлено по данным World Bank, World Development Indicators.

Используя этот коэффициент, можно получить курс валюты по покупательной способности. При коэффициенте искажения, равном 2,69 в 2015 г., получаем при официальном курсе рубля к доллару в 2015 г. 56 рублей за 1 доллар, что курс рубля по ППС составляет 20,81 рубля за 1 доллар. Применительно к проблеме внешнего долга это означает для России, что для обслуживания огромного объема основного долга и процентов по нему России приходится, учитывая заниженный курс рубля, выплачивать долг и проценты по невыгодному курсу.

Теперь подсчитаем валютную империалистическую ренту, возникающую при обслуживании государственного долга в расширенном определении в 2015 г. по заниженному курсу рубля. Каков же неучтенный трансфер стоимости (потери России) применительно к обслуживанию внешнего долга по заниженному курсу

рубля? Это будет каждый раз зависеть от курса рубля к доллару и паритета покупательной способности рубля на определенный момент времени.

Можно для примера рассчитать потери России для 2015 г.

Исходные данные на 2015 г.:

- обслуживание государственного и гарантированного государством долга – 43,6 млрд долларов;
- коэффициент искажения – 2,69;
- валютный курс рубля к доллару – 56 рублей за доллар;
- курс рубля по ППС – 20,81 рубля.

Подсчитаем *неучтенную потерю стоимости (валютно-долговую империалистическую ренту)* при обслуживании государственного долга в расширенном определении от заниженного курса рубля за 2015 г.: $43,6 \cdot 56$ (цена обслуживания долга по заниженному курсу рубля) – $43,6 \cdot 20,81$ (цена обслуживания долга по курсу рубля по

ППС) = 2 441,6 млрд рублей – 907,31 млрд рублей = 1 534, 29 млрд рублей.

Логично, что чем более заниженным был (или будет) курс рубля, тем большие потери несл (или понесет) Россия при обслуживании внешнего долга. Используя методику Кёлера, можно будет в дальнейшем подсчитать, сколько Россия потеряла на покупке долларов по завышенной цене для обслуживания долга с 1992 г. по настоящее время. Курс рубля по ППС точнее отражает его реальную стоимость, и мы можем интерпретировать потери от заниженного курса рубля как потери от превышения цены обслуживания долга над его стоимостью, что означает безвозмездную передачу Россией части стоимости странам-кредиторам (странам центра). Эти потери России являются империалистической валютной рентой.

Долговая империалистическая рента

В марксистской экономической теории проценты представляют собой превращенную форму прибавочной стоимости. В соответствии с мир-системным подходом империалистическая рента – часть прибавочной стоимости, созданная населением периферии, но присвоенная транснациональным капиталом. Проценты по внешнему долгу являются формой долговой империалистической ренты.

Рассчитаем долговую империалистическую ренту для России. По данным International Debt Statistics, с 1992 по 2015 г. Россия выплатила по внешнему долгу:

- по всему внешнему долгу – 221,03 млрд долларов;
- по краткосрочному долгу – 13,75 млрд долларов;
- по государственному и гарантированному государством долгу – 75,29 млрд долларов;
- по частному долгу (с 1997 г.) – 125,99 млрд долларов.

В связи с тем что страны периферии и полупериферии выступают не только в роли должников, но и кредиторов стран центра (вспомним большой внешний долг

США и политику зависимых стран по вложению денег в государственные облигации США), встает вопрос: не ставит ли этот факт под сомнение отношения зависимости и уплаты зависимыми странами империалистической ренты? В ответ надо заметить, что долг долгу рознь. Во-первых, в то время как страны периферии заимствуют в валютах стран центра (по данным International Debt Statistics, в 2015 г. 99% российского долга государственного сектора было в долларах США), страны центра берут в долг в своей валюте. Вспомним, что курсы валют стран периферии и полупериферии занижаются: это делает для них обслуживание внешнего долга тяжелее. Кроме этого, страны периферии одновременно одалживают странам центра средства под низкие проценты и берут у них в долг под высокие проценты (т. е. разоряют сами себя). С другой стороны, страны центра, берущие в долг в своей валюте, в рамках фидуциарной денежной системы (после отмены золотодолларового валютного стандарта нет привязки доллара к золоту) имеют возможность обесценить свой долг, используя печатный станок. В то время как зависимые страны вынуждены для обслуживания долга экспортировать реальные ресурсы, у стран центра в этом нет необходимости. Проводя политику по «стерилизации» доходов (невложения их в свою экономику под предлогом инфляции), зависимые страны вкладывают их в облигации стран центра и передают, таким образом, часть созданной населением своей страны стоимости капиталу стран центра. Следовательно, внешний долг стран центра является еще одним инструментом присвоения империалистической ренты: отдавая реальные ресурсы, страны периферии получают в качестве процентов «фантики» – необеспеченные золотом доллары. Не стоит также забывать о том, что, изымая ресурсы из развития своей страны, зависимые страны создают условия для поддержания своего зависимого положения в будущем.

Россия: отрицательный отток по долгу в пользу кредиторов

Самир Амин выделил *две фазы финансовой зависимости* и обратил внимание на тенденцию отрицательного нетто-трансфера из экономически зависимых стран в страны центра:

– первая фаза – *фаза притока инвестиций и кредитов*, фаза открытия страны для международного рынка;

– вторая фаза – *фаза превышения оттока из страны над притоком* (проценты по кредитам и прибыль от инвестиций утекают за рубеж – происходит отрицательный нетто-трансфер [21. – С. 246–260].

Долговая зависимость выступает одной из форм финансовой зависимости и проявляется среди прочего в превышении оттока по кредитам над притоком во второй фазе финансовой зависимости, т. е. *отрицательным нетто-трансфером в пользу кредиторов*.

Нетто-трансфер по долгу равен объему выделенных кредитов за минусом платежей по основному долгу и выплат по процентам.

Отрицательный нетто-трансфер – превышение обслуживания долга над объемом предоставленных кредитов, что является отрицательным оттоком по долгу в пользу кредиторов.

Для государственного долга всех развивающихся стран с 1985 по 2012 г. характерен отрицательный нетто-трансфер, т. е. развивающиеся страны выплатили кредиторами больше денег (в форме обслуживания основного долга и процентов), чем получили за это же время (новых кредитов). Графически – это значения меньше нуля. До 2005 г. для развивающихся стран был также характерен отрицательный нетто-трансфер по всему внешнему долгу, однако в последние годы сильно вырос частный долг и приток новых кредитов был выше оттока. За этим притоком последует новая фаза превышения оттока из развивающихся стран в счет обслуживания новых кредитов.

Такой же отрицательный отток по долгу (отрицательный нетто-трансфер) можно проследить и для государственного долга России в расширенном определении (рисунок).

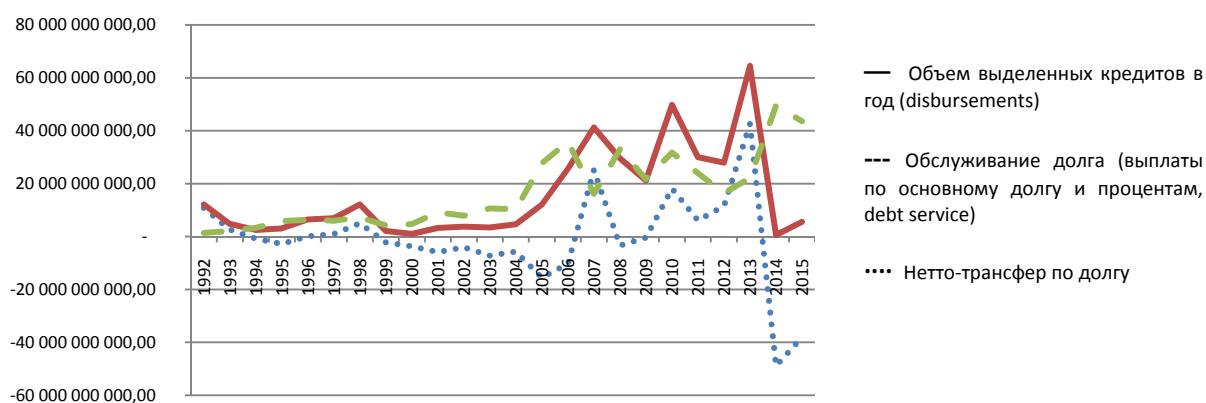


Рис. Нетто-трансфер по долгу. Государственный долг в расширенном определении, долл.

Как видно из рисунка, в тенденции обслуживание государственного долга в расширенном определении превышает объем новых выделенных кредитов, т. е. в России налицо нетто-трансфер капитала по долгу, показанный выше для других стран-должников. Эта тенденция нарушалась в те периоды, когда Россия брала

большие объемы новых кредитов (1998, 2007, 2010–2013 гг.). Однако после сокращения объема новых кредитов нетто-трансфер по долгу снова стал отрицательным, и мы видим резкое увеличение отрицательного оттока по долгу в пользу кредиторов в 2014 г., т. е. возобновление тенденции.

По данным International Debt Statistics, всего с 1992 по 2015 г. России в рамках государственного долга в расширенном определении были предоставлены кредиты в размере 374,5 млрд долларов. За это же время Россия выплатила в сумме по обслуживанию этого долга 400,4 млрд долларов, что является отрицательным нетто-трансфером¹.

Для частного долга пока нет отрицательного нетто-трансфера капитала, но это не говорит об отсутствии проблемы, а отражает рост объемов предоставленных кредитов, т. е. это первая фаза финансовой зависимости по Самиру Амину, за которой обязательно наступит вторая фаза – превышения оттока над притоком.

На наш взгляд, такую ситуацию можно однозначно трактовать как проявление долговой зависимости. Страна ежегодно оплачивает (или обслуживает) долг, при этом страна долг не выплачивает, т. е. долг меньше не становится, страна не решает свою долговую проблему. За выплатой старых кредитов идет взятие новых с ростом объема долга и груза процентов, который ложится на бюджет России, ее экономику и население.

Системные риски

Кроме потерь, которые несет Россия от проблемы внешней зависимости сегодня, Россия, как и другие страны, столкнувшиеся с долговой зависимостью, стоит перед опасностью следующих рисков: повышения процентов на международных финансовых рынках, падения курса рубля к доллару, падения цен на ключевые товары российского экспорта. По данным International Debt Statistics, в 2015 г. долг с плавающей процентной ставкой составлял 313,9 млрд долларов из 467,7 млрд всего внешнего долга России, что показывает большую уязвимость России при росте ставки процента на международных финансовых рынках.

Выводы

Опыт долговой зависимости развивающихся стран говорит о том, что внешний долг выступает инструментом перекачки ресурсов, необходимых стране для собственного развития, в страны центра. Таким образом, внешний долг – одно из препятствий на пути развития страны и приобретения ею экономической и полноценной политической независимости.

Кроме потерь, которые несет Россия сегодня в виде империалистической ренты, есть еще и системные риски ухудшения ситуации и роста объема потерь в связи с возможным ростом ставки процента на международных финансовых рынках, дальнейшим падением курса рубля или падением мировых цен на энергоносители.

Долговая зависимость связана с целым рядом проблем, таких как превышение в мире уровня реальных процентов на финансовых рынках над ростом ВВП, давление МВФ по проведению структурных реформ, в том числе давление на бюджет по сокращению расходов на образование, здравоохранение и т. д. Груз государственного долга «съедает» ресурсы, которые могли быть использованы на развитие экономики и социального государства.

Ввиду потерь, которые несет Россия, и перечисленных проблем необходим отказ от модели развития за счет внешнего долга. Однако преодоление долговой зависимости за счет углубления внутреннего долга не было бы решением, так как сохранило бы все проблемы долговой экономики. Вместо этого необходимы отказ от неолиберальной кредитно-денежной политики (высокой ставки, независимости ЦБ под контролем МВФ, политики стерилизации валютных доходов с последующим их вложением в облигации стран центра), изменение кредитно-денежной системы России в соответствии с интересами внутреннего развития страны, преодоление долговой зависимости и общественный аудит внешнего долга по примеру Эквадора, Греции и других стран [26].

¹ URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=international-debt-statistics>

Другим необходимым шагом по преодолению долговой зависимости России является возврат к политике регулирования финансовых рынков ввиду целого ряда проблем, возникших в результате их дерегулирования: офшоры и уход от налогов, спекуляции на валютах и государственных облигациях, финансовые пузыри и кризисы национального и глобального масштаба, фонды-стервятники [8; 13; 16; 30; 32].

Вместе с тем для выхода России из долговой зависимости недостаточно мер финансовой политики – для преодоления долговой зависимости необходим выход страны из экономической зависимости.

Основой финансовой и торговой форм зависимости страны является зависимость в сфере производства, которая обусловлена структурной и технологической зависимостью. Зависимая структура экономики приводит к зависимой структуре торговли, которая в свою очередь приводит к проблемам с доходами бюджета страны, которые открывают путь в новую форму зависимости – долговую. Таким образом, для выхода страны из долговой зависимости необходимо одновременное преодоление разных форм зависимости – производственной, торговой и финансовой.

Список литературы

1. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире : монография. – СПб. : Университетская книга, 2001.
2. Волконский В. А., Кузовкин А. И. Диспаритет цен в России и мире // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 6. – С. 11–28.
3. Глазьев С. Ю. Доклад о неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. – М. : Институт экономических стратегий, 2015.
4. Глазьев С. Ю. О таргетировании инфляции // Вопросы экономики. – 2015. – № 9. – С. 1–12.
5. Государственный долг: порок или добродетель? // Гайдаровский форум-2016. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2016. – URL: https://www.iep.ru/files/text/confer/forum-2016_publication.pdf
6. Дзарасов Р. С. Национальный капитализм: развитие или насаждение отсталости? // Альтернативы. – 2013. – № 1, 3. – URL: <http://www.intelros.ru/readroom/alternativi/a1-2013/19020-nacionalnyy-kapitalizm-razvitie-ili-nasazhdenie-otstalosti.html>
7. Дзарасов Р. С., Новоженев Д. В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России : монография. – М. : УРСС, 2009.
8. Долговая проблема как феномен XXI века : монография / под ред. А. А. Пороховского. – М. : МАКС Пресс, 2014.
9. Ждановская А. А. Куда ведут Россию МВФ, Всемирный Банк и ВТО? – М. : УРСС, 2015.
10. Кипиани Г. Г. Валютный демпинг и его последствия. – URL: <http://bankir.ru/publicacii/20130605/zaveshchanie-givi-kipiani-valyutnaya-renta-dolzhna-prinadlezhat-obshchestvu-10003500/>
11. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. – М. : Политиздат, 1978.
12. Минаев С. Конец кредитной истории. Россия досрочно расплатилась с МВФ. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/543816>
13. Файерстайн М. Планета Понци. – М. : Международные отношения, 2014.
14. Хорос В. Г. Полупериферия в контексте глобализации // Россия в центро-периферическом мироустройстве. – М. : Московское представительство Фонда Эберта, 2003.
15. Altvater E. Die finanzielle Repression der Ökonomie und Gesellschaft / WEED Schuldenreport 2004. Die Entwicklungsblockade. Finanzmärkte und Verschuldung. Fakten. Analysen. Alternativen. – Berlin : WEED, 2004.

16. *Altvater E.* Grenzen der Globalisierung. – Münster : Westfälisches Dampfboot, 2002.
17. *Altvater E., Hübner K.* The Poverty of Nations. A Guide to the Debt Crisis from Argentina to Zaire. – London : Zed Books Ltd, 1987.
18. *Amin S.* Accumulation on a World Scale. A Critique of the Theory of Underdevelopment. – New York : Zed Books Ltd, 1974.
19. *Amin S.* The Law of Worldwide Value. – New York : Monthly Review Press, 2010.
20. *Amin S.* The Surplus in Monopoly Capitalism and the Imperialist Rent // Monthly Review. – 2012. – Vol. 64. – Issue 03. – URL: <https://monthlyreview.org/2012/07/01/the-surplus-in-monopoly-capitalism-and-the-imperialist-rent/>
21. *Amin S.* Unequal Development. An Essay on Social Formations of Peripheral Capitalism. – New York : Monthly Review Press, 1976.
22. *Arrighi G., Drangel J.* The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone // Review (Fernand Braudel Center). – 1986. – Vol. 10. – P. 9-74.
23. *Bello W.* Dark Victory. The United States, Structural Adjustment and Global Poverty. – London : Pluto Press, 1994.
24. *Budhoo D.* Enough is Enough. Open Letter of Resignation to the Managing Director of IMF. – New York : Apex Press, 1990. – URL: <http://www.naomiklein.org/files/resources/pdfs/budhoo.pdf>
25. *Chossudovsky M.* The Globalisation of Poverty. Impacts of IMF and World Bank Reforms. – Penang : Global Research, 1997.
26. Citizen Public Debt Audit – Experiences and methods. – Geneva : CADTM and CETIM, 2014. – URL: <http://www.cadtm.org/Citizen-Public-Debt-Audit>
27. *Emmanuel A.* Unequal Exchange. A Study of the Imperialism of Trade. – New York : Monthly Review, 1972.
28. *Felix D.* The Rise of Real Long-term Interest Rates since the 1970s // Gutachten für die Enquete-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft. – Berlin : MuK, 2002.
29. Global Development Finance 2006. – Washington : World Bank, 2006. – URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/502991468158973383/pdf/362800v2.pdf>
30. *Hufschmid J.* Politische Ökonomie der Finanzmärkte. – Hamburg : VSA Verlag, 1999.
31. International Debt Statistics 2017. – Washington : World Bank, 2017. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25697>
32. Joseph Stiglitz blasts New York 'vulture funds' decision. – URL: <http://www.buenosairesherald.com/article/139988/joseph-stiglitz-blasts-new-york-%E2%80%98vulture-funds%E2%80%99-decision>
33. *Khor M.* A Critique of the IMF's Role and Policy Conditionality // Global Economy Series. – 2001. – N 4. – URL: www.twinside.org.sg/title/geseries4.htm
34. *Köhler G.* The Structure of Global Money and World Tables of Unequal Exchange // Journal of World Systems Research. – 1998. – Vol. 4. – Issue 2.
35. *Raffer K.* Unequal Exchange and the Evolution of the World System. – London : Palgrave Macmillan, 1987.
36. The Policy Roots of Economic Crisis and Poverty. A Multi-Country Participatory Assessment of Structural Adjustment. – Washington : SAPRIN, 2002.
37. *Toussaint E.* Debt, the IMF and the World Bank. – New York : Monthly Review Press, 2010.

References

1. Wallerstein I. Analiz mirovykh sistem i situatsiya v sovremennom mire [Analysis of the World Systems and Situation in the Modern World, monograph]. Saint Petersburg, Universitetskaya kniga, 2001. (In Russ.).

2. Volkonskiy V. A., Kuzovkin A. I. Disparitet tsen v Rossii i mire [Divergence of the Price Systems in Russia and the World]. *Problemy prognozirovaniya* [Forecasting Problems], 2002, No. 6, pp. 11–28. (In Russ.).
3. Glaz'ev S. Yu. Doklad o neotlozhnykh merakh po ukrepleniyu ekonomicheskoy bezopasnosti Rossii i vyvodu rossiyskoy ekonomiki na traektoriyu operezhayushchego razvitiya [Report on Urgent Steps Towards Strengthening Economic Security of Russia and Faster Growth Strategy]. Moscow, Institut ekonomicheskikh strategiy, 2015. (In Russ.).
4. Glaz'ev S. Yu. O targetirovanii inflyatsii [On Inflation Targeting]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 2015, No. 9, pp. 1–12. (In Russ.).
5. Gosudarstvennyy dolg: porok ili dobrodetel'? [Public Debt: Vice or Virtue?]. *Gaydarovskiy forum-2016*. Moscow, Izd-vo Instituta Gaydara, 2016. (In Russ.). Available at: https://www.iep.ru/files/text/confer/forum-2016_publication.pdf
6. Dzarasov R. S. Natsional'nyy kapitalizm: razvitie ili nasazhdenie otstalosti? [Capitalism in Russia: Development or Development of Underdevelopment?]. *Al'ternativy*, 2013, No. 1, 3. (In Russ.). Available at: <http://www.intelros.ru/readroom/alternativi/a1-2013/19020-natsionalnyy-kapitalizm-razvitie-ili-nasazhdenie-otstalosti.html>
7. Dzarasov R. S., Novozhenov D. V. Krupnyy biznes i nakoplenie kapitala v sovremennoy Rossii [Big Business and Capital Accumulation in Modern Russia, monograph]. Moscow, URSS, 2009. (In Russ.).
8. Dolgovaya problema kak fenomen XXI veka, monografiya [Debt Problem as the 21st Century's Phenomenon, monograph], edited by A. A. Porokhovskiy. Moscow, MAKSPress, 2014. (In Russ.).
9. Zhdanovskaya A. A. Kuda vedut Rossiyu MVF, Vsemirnyy Bank i VTO? [Where is Going Russia Following IMF, World Bank and WTO?]. Moscow, URSS, 2015. (In Russ.).
10. Kipiani G. G. Valyutnyy demping i ego posledstviya [Consequences of the Devaluation of National Currency]. (In Russ.). Available at: <http://bankir.ru/publikacii/20130605/zaveshchanie-givi-kipiani-valyutnaya-renta-dolzha-prinadlezhat-obshchestvu-10003500/>
11. Marx K. Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii [Das Kapital. Critics of Political Economy]. Moscow, Politizdat, 1978. (In Russ.).
12. Minaev S. Konets kreditnoy istorii. Possiya dosrochno rasplatilas' s MVF [The End of the Credit History. Russia Paid off its Debt before IMF in Advance]. (In Russ.). Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/543816>
13. Fayersteyn M. Planeta Pontsi [Planet Ponzi]. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniya, 2014. (In Russ.).
14. Khoros V. G. Poluperiferiya v kontekste globalizatsii [Semiperiphery in Globalization Context]. *Rossiya v tsentro-perifericheskoy miroustroystve* [Russia in the Central-Peripheral World Organization]. Moscow, Moscow Representation Office of the Ebert Foundation, 2003. (In Russ.).
15. Altvater E. Die finanzielle Repression der Ökonomie und Gesellschaft / WEED Schuldenreport 2004. Die Entwicklungsblockade. Finanzmärkte und Verschuldung. Fakten. Analysen. Alternativen. Berlin, WEED, 2004.
16. Altvater E. Grenzen der Globalisierung. Münster, Westfälisches Dampfboot, 2002.
17. Altvater E., Hübner K. The Poverty of Nations. A Guide to the Debt Crisis from Argentina to Zaire. London, Zed Books Ltd, 1987.
18. Amin S. Accumulation on a World Scale. A Critique of the Theory of Underdevelopment. New York, Zed Books Ltd, 1974.
19. Amin S. The Law of Worldwide Value. New York, Monthly Review Press, 2010.

20. Amin S. The Surplus in Monopoly Capitalism and the Imperialist Rent. *Monthly Review*, 2012, Vol. 64, Issue 03. Available at: <https://monthlyreview.org/2012/07/01/the-surplus-in-monopoly-capitalism-and-the-imperialist-rent/>
21. Amin S. Unequal Development. An Essay on Social Formations of Peripheral Capitalism. New York, Monthly Review Press, 1976.
22. Arrighi G., Drangel J. The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone. *Review (Fernand Braudel Center)*, 1986, Vol. 10, pp. 9–74.
23. Bello W. Dark Victory. The United States, Structural Adjustment and Global Poverty. London, Pluto Press, 1994.
24. Budhoo D. Enough is Enough. Open Letter of Resignation to the Managing Director of IMF. New York, Apex Press, 1990. Available at: <http://www.naomiklein.org/files/resources/pdfs/budhoo.pdf>
25. Chossudovsky M. The Globalisation of Poverty. Impacts of IMF and World Bank Reforms. Penang, Global Research, 1997.
26. Citizen Public Debt Audit – Experiences and methods. Geneva, CADTM and CETIM, 2014. Available at: <http://www.cadtm.org/Citizen-Public-Debt-Audit>
27. Emmanuel A. Unequal Exchange. A Study of the Imperialism of Trade. New York, Monthly Review, 1972.
28. Felix D. The Rise of Real Long-term Interest Rates since the 1970s. *Gutachten für die Enquete-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft*. Berlin, MuK, 2002.
29. Global Development Finance 2006. Washington, World Bank, 2006. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/502991468158973383/pdf/362800v2.pdf>
30. Hufschmidt J. Politische Ökonomie der Finanzmärkte. Hamburg, VSA Verlag, 1999.
31. International Debt Statistics 2017. Washington, World Bank, 2017. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25697>
32. Joseph Stiglitz blasts New York ‘vulture funds’ decision. Available at: <http://www.buenosairesherald.com/article/139988/joseph-stiglitz-blasts-new-york-%E2%80%98vulture-funds%E2%80%99-decision>
33. Khor M. A Critique of the IMF’s Role and Policy Conditionality. *Global Economy Series*, 2001, No. 4. Available at: www.twinside.org.sg/title/geseries4.htm
34. Köhler G. The Structure of Global Money and World Tables of Unequal Exchange. *Journal of World Systems Research*, 1998, Vol. 4, Issue 2.
35. Raffer K. Unequal Exchange and the Evolution of the World System. London, Palgrave Macmillan, 1987.
36. The Policy Roots of Economic Crisis and Poverty. A Multi-Country Participatory Assessment of Structural Adjustment. Washington, SAPRIN, 2002.
37. Toussaint E. Debt, the IMF and the World Bank. New York, Monthly Review Press, 2010.

Сведения об авторе

Александра Александровна Ждановская
аспирантка кафедры политической
экономики и истории экономической науки
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: licht2007@yandex.ru

Information about the author

Alexandra A. Zhdanovskaya
Post-Graduate Student of the Department
for Political Economy and History
of Economic Science of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: licht2007@yandex.ru

ЗАКОН О РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК ЗАКОН О ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

В. А. Галанов

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

А. В. Галанова

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», Москва, Россия

Развитие закона о рынке ценных бумаг происходит не только в направлении углубления регулирования собственно данного рынка, но и в направлении расширения охвата им других финансовых рынков с иными финансовыми инструментами, отличными от ценных бумаг, а также охвата других торгово-кредитных операций, кроме операций по выпуску и обращению эмиссионных ценных бумаг. Такая ситуация оправдана в меру относительной неразвитости отдельных финансовых рынков в России. В статье авторами показано, что для дальнейшего развития этих рынков необходимо создавать самостоятельное их регулирование и в части нормативных документов, и в части административного регулирования.

Ключевые слова: закон о рынке ценных бумаг, ценная бумага, производный финансовый инструмент, финансовый рынок, финансовый инструмент, спекуляция, государственное регулирование, форекс-дилер.

THE LAW ABOUT SECURITIES MARKET AS A LAW ABOUT FINANCE MARKETS

Vladimir A. Galanov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Alexandra V. Galanova

National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

The development of the Law about securities market is taking place not only in the direction of deeper regulation of the given market itself but also in the direction of broader covering of other finance markets with finance tools which differ from securities and covering other trade and credit operations apart from operations dealing with issuance and circulation of issue securities. This situation is justified due to relative underdevelopment of certain finance markets in Russia. The authors show that in order to develop these markets it is necessary to design their independent regulation both in the field of normative documents and in administrative regulation.

Keywords: the Law about securities market, security, derivative finance tool, finance market, finance tool, speculation, state regulation, forex-dealer.

Ключевыми (основополагающими) нормативными актами по рынку ценных бумаг выступают, во-первых, Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) и его глава 7 «Ценные бумаги»; а во-вторых, Федеральный закон «О рынке ценных бумаг». В целом современное законодательство о российском рынке ценных бумаг очень велико. Однако в учебных изданиях упор делается прежде

всего на экономическую сторону дела, а не просто на то или иное систематизированное изложение положений соответствующих нормативных актов со стороны регулирующих органов государства¹.

Экономический подход есть не что иное, как более высокий уровень обобще-

¹ См.: Галанов В. А. Рынок ценных бумаг : учебник. – М. : Инфра-М, 2017.

ния (абстрагирования) отношений между участниками рынка ценных бумаг, чем они представлены в конкретных правилах и нормативных документах. Экономический подход важен еще и в том плане, что он неизбежно учитывает имеющийся мировой опыт работы рынка ценных бумаг.

Вместе с тем главное достоинство экономического подхода заключается в том, что он раскрывает практическую направленность имеющейся нормативной базы, т. е. показывает, зачем вообще существует на рынке тот или иной закон и связанная с ним и детализирующая его нормативная документация. Участник рынка ценных бумаг приходит на этот рынок, чтобы купить-продать ценные бумаги и одновременно реализовать свои собственные коммерческие цели – инвестиционные или спекулятивные, а не для того, чтобы создавать объекты и субъекты юридического регулирования. Именно по этой причине экономические отношения между участниками данного рынка и есть действительная основа существующей нормативной базы, которая меняется всякий раз, когда накапливаются существенные изменения в экономических отношениях или они предполагаются в ближайшем будущем.

Частая изменяемость закона есть отражение развития российского рынка, но в силу стихийности этого развития возникает и случайный характер изменений положений статей закона. В некотором роде развитие законодательства по рынку ценных бумаг напоминает автомобиль, совершенствование которого происходит путем навешивания на него все новых нужных и не очень нужных частей.

Предмет закона

Упростив формулировки, можно сказать, что предметом закона являются отношения, возникающие при эмиссии и обращении эмиссионных ценных бумаг. Данный предмет включает также особенности создания и деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг.

В отличие от ГК РФ, закон «О рынке ценных бумаг» есть единственное юриди-

ческое отображение данного рынка как целого, т. е. как системы своих участников, инструментов и отношений. Вместе с тем нетрудно заметить, что провозглашаемый предмет закона имеет следующие особенности: он неполон по отношению к рынку ценных бумаг; он узок по факту регулируемых в законе отношений.

Неполнота предмета закона имеет две стороны. С одной стороны, название закона указывает на то, что он охватывает весь рынок ценных бумаг, но согласно статье 1 его предметом фактически являются лишь эмиссионные бумаги – акции и облигации, т. е. самые главные финансовые инструменты на рынке ценных бумаг. Существование других видов ценных бумаг регулируется иными законами, к числу которых относятся закон об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг, закон о простом и переводном векселе, закон об инвестиционных фондах, закон об ипотеке (залоге имущества), закон об ипотечных ценных бумагах. С другой стороны, в предмете закона «О рынке ценных бумаг» нет ни слова о его регулятивной стороне, т. е. о том, что предметом закона является государственное и негосударственное регулирование отношений между участниками рынка и между ними и государством. А ведь данной проблематике посвящен крупный пятый раздел закона «Регулирование рынка ценных бумаг» с пятью главами (гл. 10, 11, 11.1, 12, 13) из общего в законе их фактического числа, равного 18 главам.

Конечно, следует различать регулирование рынка со стороны закона как нормативного акта и регулирование рынка со стороны определенного органа (органов) государственной власти и управления.

Сам юридический закон есть общепринятый инструмент регулирования рынка, которого придерживаются все его участники. В этой своей регулирующей функции закон определяет участников рынка, предмет отношений между ними и характер возможных отношений по поводу это-

го предмета. Но закон есть документ, а регулирование есть некий процесс.

Регулирование как процесс есть человеческая деятельность, и имеются организации и лица, которые отвечают за те или иные стороны регулятивной функции данного закона. Вполне возможна такая юридическая ситуация, при которой регулятор рынка устанавливается другим законом или законами. Например, некоторые регулятивные функции в отношении рынка ценных бумаг имеют и другие органы государственной власти и управления, кроме обозначенного в законе Банка России. Но в рассматриваемом случае ключевой регулятор рынка не просто назван в самом законе. В нем перечисляются все его управляющие функции.

Регулятивная функция закона проявляется и в том, что он прямо устанавливает, кто и за что отвечает на рынке ценных бумаг, чтобы последний функционировал в соответствии с положениями закона.

С научной точки зрения корректная формулировка предмета закона есть, как говорится, половина дела. Однако отсутствие строгости определения позволяет расширять фактический предмет закона без ограничений, тем самым превращая юридически названный предмет закона в узкий предмет. Узость предмета закона заключается в том, что многочисленные ежегодные (или чаще) изменения и уточнения данного закона в известной мере приводят к расширению сферы (предмета) его регулирования за рамки только рынка ценных бумаг. Тем самым данный закон стихийно превращается в закон, который регулирует и иные финансовые рынки. Прежде всего это касается регуливающей роли данного закона применительно к другим быстроразвивающимся торговым рынкам – рынку производных финансовых инструментов (или, как их еще называют, срочных договоров или деривативов), небиржевому валютному рынку (рынок Форекс), а также рынку репо, который является высоколиквидным небанковским кредитным рынком.

В известной мере такое расширение предмета закона можно оправдать, т. е. признать практически необходимым и целесообразным, по следующим причинам:

1. *Единство экономической сущности финансовых рынков.* Практика свидетельствует, что данные финансовые рынки развиваются как некое единое целое. Разнообразные финансовые рынки находятся в тесной связи с торговлей ликвидными ценными бумагами, так как у всех этих рынков, по сути, имеются единая торговая платформа, единая инфраструктура (расчетно-клиринговая, депозитарная), родственные профессиональные участники и единый круг непрофессиональных торговцев (участников, пользователей). Кроме того, все инструменты этих рынков в той или иной мере есть составные части современного инвестиционного портфеля и одновременно спекулятивные финансовые инструменты, без которых немислимы многие стороны существования современного капитала как источника личного богатства. Думается, что именно экономическая причина включения данных рынков в закон представляется наиболее важной. Единство указанных финансовых рынков, проявляющееся, хотя и фрагментарно, в единстве их законодательной базы, означает, что всех их объединяет единая экономическая сущность – торговля, нацеленная на получение чистого дохода, прежде всего спекулятивного и инвестиционного в виде положительной разницы в ценах финансовых активов за разные промежутки времени.

Инвестиционная составляющая торговли на рынке ценных бумаг представлена преимущественно лишь его первичным рынком, доля которого обычно составляет лишь несколько процентов к оборотам вторичного рынка, на котором имеет место бесконечная перепродажа финансовых активов. Принимая во внимание подавляющую роль вторичного рынка, можно сказать, что современные финансовые рынки в своей большей части превратились в спекулятивные. При этом спекуляция на финансовых рынках стала особым

типом современного бизнеса наравне с его иными традиционными формами в виде инвестирования свободных денежных капиталов участников рынка в акции и облигации или в реальный бизнес.

2. *Относительная неразвитость рынка.* Указанные российские рынки еще только развиваются и, возможно, еще не достигли уровня их самостоятельного законодательного оформления.

3. *Концентрация функции регулирования в мегарегуляторе.* В нашей стране относительно недавно создан единый регулятор финансовых рынков – Банк России. Регулятивные функции последнего в отношении данных рынков в наибольшей степени прописаны в законе «О рынке ценных бумаг». Очевидно, весьма удобно включать необходимые юридические положения о новом финансовом рынке (новом финансовом инструменте) в уже существующий закон, чем каждый раз заново прописывать, по сути, все те же регулятивные функции государства применительно к каждому отдельному новому рынку.

В практическом плане можно сказать, что расширение предмета закона в сторону других финансовых рынков объясняется необходимостью централизации и единообразия их регулирования.

Нововведения закона

Новые положения закона затрагивают инструменты финансового рынка, участников и сами торговые операции.

К новым участникам рынка в настоящее время относятся:

- а) форекс-дилер (ст. 4.1 гл. 2);
- б) специализированное общество, в котором объединены черты профессионального участника и эмитента облигаций (гл. 3.1);
- в) репозитарий, специализирующийся на регистрации договоров репо и договоров, относящихся к производным финансовым инструментам, которые заключаются не на организованных торгах (гл. 3.2).

В главе 6.1 существенно усиливается правовой статус владельцев облигаций через законодательное установление компе-

тенций общего собрания владельцев облигаций, чего прежде не было.

К новым для данного закона инструментам следует отнести договоры репо, которые регулируются статьей 51.3, и договоры, относящиеся к производным финансовым инструментам, которые регулируются статьей 51.4 и другими статьями.

В связи с перечисленными нововведениями следует обратить внимание и на то, что в законе название VI раздела «Заключительные положения» перестало отвечать своему содержанию. Статьи, которые находятся в этом разделе, не имеют отношения к какому-то заключению, кроме первой и последней его статей. По сути, данный раздел используется законодателем для включения в закон новых регулятивных положений, которые прямо не вписываются в предыдущие пять его разделов. Это относится и к обращению ценных бумаг иностранных эмитентов; выделению из состава участников рынка квалифицированных инвесторов; легализации договоров репо и торговли производными финансовыми инструментами и др.

Регулятивная функция закона

Самостоятельной частью закона является раздел, связанный с регулированием рынка ценных бумаг. Как это свойственно российскому законодательству вообще, фактическое регулирование рынка ценных бумаг намного шире и глубже, чем только нормы закона. Для этого достаточно рассмотреть пятый раздел закона, который устанавливает функции и полномочия регулятора данного рынка (и иных финансовых рынков) – Банка России.

В законе прописаны почти 40 функций регулятора, 15 видов имеющихся у него прав, которым противостоят всего 4 простенькие обязанности, включающие в кратком изложении следующие положения: обеспечение конфиденциальности получаемой информации, обязанность обосновывать необходимость запрашиваемой информации, в 30-дневный срок производить регистрацию документации и отвечать на запросы к регулятору.

Очевидно, что обязанностей не может быть меньше, чем прав. В свою очередь права есть продолжение функций. В общем можно сказать, что что-то не сходится в пропорциях функций, прав и обязанностей регулятора в рассматриваемом законе.

В чем, собственно, заключается разница между функцией и правом? Если исходить из того, что функция есть выполняемое действие, а право – это придание результату действия юридической нормы, то, по крайней мере, прав и функций должно быть примерно одинаковое количество. Сейчас вообще нет полного соответствия состава функций и прав регулятора, например, право квалифицировать ценные бумаги и ПФИ и определять их виды. Ему вообще нет аналога в составе функций. Кроме того, как вообще регулятор может определять виды ценных бумаг, если, согласно нормам ГК РФ, виды ценных бумаг определяются законом?

Некорректна и ситуация, при которой функции регулятора звучат как его права. Например, у регулятора много функций, согласно которым он утверждает требования или определяет порядок. В результате деление на функции и на права становится лишь делением по названию, а не по содержанию. Думается, что в законе следует точнее разграничить функции и права регулятора, хотя, возможно, достаточно сосредоточится лишь на правах и обязанностях регулятора, а про его функции пусть пишут в учебниках.

Наличие у регулятора прав желательно все же сочетать с соответствующими его обязанностями. Например, в законе прописывается очень важное право устанавливать требования к формам и способам принятия рисков участниками рынка. Но этому праву не соответствует очевидная обязанность регулятора, суть которой – недопущение завышения или занижения этих требований, т. е. своего рода ответственность за установление требований, которые не способствуют развитию рынка и потому должны быть своевременно уточнены по требованию участников рынка.

Очевидно, что главная обязанность регулятора рынка ценных бумаг – способствование его развитию и недопущение недобросовестной торговли на нем. Это должно быть прописано в законе. Собственно, из этого и вытекают его действительные функции регулирования данного рынка.

В качестве причины такого рода дисбаланса между правами и обязанностями Банка России как регулятора рынка ценных бумаг можно назвать то, что, возможно, Центральный банк занимается не совсем присущими ему вопросами. Общеизвестно, что вообще центральный банк экономически и юридически есть центр денежной системы страны, а центральные банки США и ЕС – еще и центры мировой денежной системы. В случае, когда Банк России выступает в качестве регулятора финансовых рынков, возникает вопрос: как это вписывается в состав его функций как банка, а не как «заместителя» государственной власти? Получается, что банку придаются небанковские (некредитные) функции регулирования, причем на торговых рынках, а вовсе не в сфере кредитования или денежных расчетов (денежного обращения). Возможно, по этой причине в развитых странах центральные банки никогда не выполняют одновременно и функции регулятора на рынке ценных бумаг, рынке ПФИ, страховом рынке, валютном рынке и иных финансовых рынках. В США и ЕС вообще не принято концентрировать функции регулирования разных рынков в едином монопольном центре, тем более в центральном банке.

Конечно, с позиций экономической сущности и кредитование, и купля-продажа ценных бумаг есть чисто денежные (финансовые) отношения, т. е. когда движение денег происходит без непосредственной связи с обращением товаров. Но реально когда центральный банк регулирует процессы кредитования, он управляет только движением денег и более ничем. В то же время регулирование рынка ценных бумаг есть уже вовсе не регулирование движения собственно денег, а регулирование обра-

щения ценных бумаг, т. е. хотя и фиктивных, но все же вещей как особых товаров. Денежное обращение в этом случае лишь опосредует перемещение ценной бумаги, как оно это делает и в отношении любого иного товара. Первичное здесь – товар, а вовсе не деньги, как на кредитном рынке. Движение денег есть производное от движения (обращения) товаров. Регулирование денег на таком рынке есть то же самое, что и регулирование движения денег при покупке хлеба, т. е. центральному банку экономически здесь делать нечего.

С позиций деятельности Банка России получается, что закон о рынке ценных бумаг приравнивается к закону государственного регулирования денежного обращения для некредитных отношений, или денежного обращения в форме купли-продажи фиктивных активов, или фиктивной купли-продажи наряду с законодательством, которое регулирует денежное обращение в форме кредитных отношений и расчетов. Но на самом деле в случае рынка ценных бумаг регулированию подлежит не денежный оборот, а преимущественно оборот ценных бумаг. Получается, что на Центральный банк возлагаются функции, которые не отвечают его важной роли в экономике страны.

Придание Центральному банку функций регулятора по отношению к рынку ценных бумаг равносильно возможности превращения его и в регулятора всех товарных рынков. Иначе говоря, в современном виде Центральный банк из регулятора денежной (денежно-кредитной) системы в стране превращается в частичного (в части купли-продажи финансовых инструментов как товаров) регулятора товарного обращения. Однако приходится констатировать, что проблема объединения регуляторов в одном органе или их существование в качестве самостоятельных (равноправных) органов есть еще и вопрос политики государственного управления, которая не всегда основывается на экономической сути дела применительно к некоторому историческому отрезку времени.

Выводы

1. На наш взгляд, закон «О рынке ценных бумаг» не должен превращаться в регулятора других финансовых рынков. Действительное развитие каждого финансового рынка как рынка самостоятельного финансового «товара» должно опираться на собственную нормативную базу, «отраслевой» вершиной которой является закон о конкретном финансовом рынке.

2. Специфика финансового рынка, закрепляемая в законе о нем, означает и специфичность государственного регулирования каждого финансового рынка. По каждому развитому финансовому рынку потенциально возможен самостоятельный орган государственного регулирования и контроля. Достаточно сказать, что возложение на Банк России функций регулятора финансовых рынков организационно потребовало создания в нем самостоятельных подразделений по каждому финансовому рынку. В этом смысле можно сказать, что регулирование каждого рынка специфично, что выступает основой привязки регулятора к конкретному рынку. Объединение нескольких (всех) регуляторов финансовых рынков в одной организационной структуре экономически целесообразно, если научно обоснованы общие цели государственного регулирования всех финансовых рынков. В противном случае такое объединение следует признать чисто конъюнктурным (политическим).

3. Весь спектр вопросов государственного регулирования каждого финансового рынка необходимо фиксировать в законе (нормативном акте) о соответствующем органе государственного регулирования и контроля, а не непосредственно в законе о каждом финансовом рынке. Именно в этом варианте появляется возможность более основательно прописать сами механизмы регулирования, а не бесконечный перечень прав самого регулятора.

4. В составе основ государственного регулирования необходимо четче прописать обратную связь между регулятором и рынком или порядок взаимодействия ре-

гулятора с регулируемыми участниками рынка, например, выявление общих актуальных интересов участников рынка, обязательность и публичность обсуждения новых нормативных актов, порядок их предварительного (временного) принятия и т. п. Ключевой момент государственного регулирования заключается в ответе на простой вопрос: кто для кого существует –

рынок для регулятора или регулятор для рынка? Очевидно, что суть государственного регулирования современного рынка заключается в том, что государство есть помощник участникам рынка, устанавливающий правила работы на нем в интересах всех, но и карающий всех тех, кто эти правила нарушает.

Список литературы

1. Диго С. Н. Границы полезности финансовой грамотности населения // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2015. – № 2 (80). – С. 75–81.
2. Шибяев С. Н. Трансформация форм дирижизма в современной экономике // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3-2 (56-2). – С. 103–105.

References

1. Digo S. N. Granitsy poleznosti finansovoy gramotnosti naseleniya [Limits of Population Finance Literacy Usefulness]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2015, No. 2 (80), pp. 75–81. (In Russ.).
2. Shibaev S. N. Transformatsiya form dirizhizma v sovremennoy ekonomike [Transforming Dirigisme Forms in Present day Economy]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economics and Entrepreneurship], 2015, No. 3-2 (56-2), pp. 103–105. (In Russ.).

Сведения об авторах

Владимир Александрович Галанов
доктор экономических наук, профессор
кафедры «Финансовые рынки»
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Galanov.VA@rea.ru

Александра Владимировна Галанова
кандидат экономических наук,
доцент школы финансов НИУ ВШЭ.
Адрес: Федеральное государственное
автономное образовательное учреждение
высшего образования «Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики», 119049,
Москва, ул. Шаболовка, д. 26, стр. 4.
E-mail: agalanova@hse.ru

Information about the authors

Vladimir A. Galanov
Doctor of Economics, Professor
of the Department for «Financial Markets»
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: Galanov.VA@rea.ru

Alexandra V. Galanova
PhD, Assistant Professor
of the School of Finance
of the HSE.
Address: National Research University
Higher School of Economics,
26/4 Shabolovka Str.,
Moscow, 119049,
Russian Federation.
E-mail: agalanova@hse.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ФОНДОВОГО ПОРТФЕЛЯ МЕТОДОМ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕЙТИНГА

С. Н. Диго

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

А. М. Соколова

Открытое акционерное общество «Российские железные дороги»,
Москва, Россия

За пять последних лет капитализация акционерных обществ России выросла почти в 2 раза, а главный показатель развития фондового рынка индекс ММВБ – более чем в 1,5 раза. Несмотря на подобные благоприятные условия для развития портфельного инвестирования, ПИФы, объектом инвестиций которых служат акции, показывают низкую эффективность. За 2015 год прирост доходности инвестиционных фондов в среднем показал 30,82%, в то время как индекс ММВБ вырос на 28,72%. Если учесть, что комиссии при покупке и погашении пая достигают 3,5%, а при покупке биржевого инвестиционного фонда – 1%, то доходность вкладчика, доверившего свои средства в активное управление инвестиционной компанией или просто инвестировавшего в индекс, будет равной. Поэтому рынок ценных бумаг нуждается в поиске эффективных методов и алгоритмов создания фондового портфеля, так как ожидания инвестора в получении доходности оправдываются только при грамотном выборе инвестиционных объектов. В статье предложен новый экспресс-метод отбора акций в портфель, названный методом инвестиционного рейтинга. Данный метод основан на построении логистической регрессии. Он позволяет при помощи запрограммированного алгоритма провести анализ стоимости акций всех эмитентов, учитывая не только основные характеристики акций (риск и доходность), но и влияние иных переменных, связанных как с финансово-хозяйственной деятельностью эмитента, так и с его рыночными показателями. Авторами описан экономико-математический аспект процесса присвоения инвестиционного балла и проведена апробация метода инвестиционного рейтинга на российском рынке ценных бумаг.

Ключевые слова: фундаментальный анализ, справедливая стоимость акции, логистическая регрессия, инвестиционный рейтинг, оптимизация структуры фондового портфеля.

SHAPING THE STOCK PORTFOLIO BY THE INVESTMENT RATING METHOD

Svyatoslav N. Digo

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Aleksandra M. Sokolova

Open joint stock company 'Russian Railways', Moscow, Russia

For the last five years capitalization of joint stock companies in Russia nearly doubled while the major indicator of stock market development, i. e. MISEX index – increased more than in 1,5 times. In spite of such favourable conditions for the development of portfolio investment mutual investment funds, whose investment is mainly shares demonstrate low effectiveness. In 2015 the growth in investment funds profitability showed 30,82% (in average), while MISEX index grew by 28,72%. If we take into account that commission rates with purchase and redemption reach 3,5%, while with purchase of exchange investment fund – 1%, then investor profitability, who entrusted his/her money to investment company or just invested it in index will be equal. Thus securities market needs more effective methods and algorithms of shaping the stock portfolio, as investor's expectations of getting profits could be met only in case of professional choice of investment projects. The article puts forward a new express method of selecting shares to the portfolio called the method of investment rating. This method is based on developing logistic regression. It provides an opportunity to analyze share price of all issuers with the help of the programmed algorithm taking into account not only principle shares' characteristics (risk and profitability) but the impact of other variables connected with finance and business work of the issuer and his market figures. The

authors described economic and mathematic aspect of the process of giving an investment grade and tested the method of investment rating on the Russian securities market.

Keywords: fundamental analysis, just share price, logistic regression, investment rating, optimization of the stock portfolio structure.

Для решения проблемы включения акции в фондовый портфель предлагается алгоритм, который далее будем называть методом инвестиционного рейтинга. Идея данного метода базируется на практике составления банковских таблиц кредитного рейтинга и основывается на построении логистической регрессии с выведением инвестиционного балла для акции. Соответственно, бумаги с наибольшим баллом будут выбраны для инвестирования.

Составление инвестиционного рейтинга ценных бумаг производится в несколько этапов. На первом этапе происходит сбор данных для построения логистической регрессии. Для этого необходимо воспользоваться базами данных информационно-аналитических порталов, сайтами, которые систематизируют таблицы с одинаковыми финансово-экономическими показателями по всем эмитентам.

На втором этапе вводятся понятия «плохих» и «хороших» акций. Биржевые аналитики порой не сходятся во мнении по поводу рекомендаций о покупке и продаже определенного актива, и считать экспертное мнение одного брокера более весомым по отношению к другому не следует. В качестве критерия инвестиционной привлекательности акции используется коэффициент Шарпа, который учитывает две важнейшие характеристики ценной бумаги – риск и доходность:

$$K_{\text{Шарпа}} = \frac{r_p - r_f}{\sigma_p},$$

где r_p – средняя доходность бумаги (портфеля) за рассматриваемый период;

r_f – средняя ставка без риска за данный период;

σ_p – стандартное отклонение доходности акции (портфеля).

Данный коэффициент выбран как мера эффективности управляющего активами и показывает оценку эффекта владения ценной бумагой. Принято считать, что если доходность ценной бумаги превысила доходность по безрисковому активу, то действия управляющего расцениваются как удовлетворительные и чем выше коэффициент, тем более привлекательна акция для инвестирования.

На российском фондовом рынке остро стоит вопрос о ликвидности, и высоколиквидных бумаг за день можно наблюдать не более 20 штук¹. По этой причине необходимым условием для идентификации «хороших» акций принимается наличие торгов по данной ценной бумаге на протяжении каждого месяца в течение 5 последних лет. Исходя из вышесказанного необходимо ввести ряд ограничений для определения качества акций [3]. Если коэффициент Шарпа больше 0 и за последние 5 лет ценная бумага ликвидна (хоть один раз за месяц торговалась на бирже), то объясняемая переменная будет отнесена к категории «хорошей» ценной бумаги. Если оба условия или одно из них не выполняются, то акция будет отнесена к «плохой» ценной бумаге. Важно заметить, что конкретные условия для определения качества ценной бумаги каждый инвестор может менять исходя из своих собственных предпочтений.

Третьим этапом в адаптированной методике является отбор значимых переменных (из тех, которые были собраны на первом этапе) для определения «хороших» и «плохих» акций. Для построения модели следует отобрать те независимые переменные, которые будут наибольшим образом влиять на решение о включении ценной бумаги в портфель. Также важно, чтобы

¹ URL: http://data.investfunds.ru/stocks_docs/Liquidity.pdf (дата обращения: 04.05.2017).

они не были коррелированы друг с другом, иначе ничего нового они в модель не принесут и усложняют ее.

На данном этапе для редукции выборок с огромным количеством переменных следует воспользоваться факторным анализом. На рынке существуют уже готовые продукты, способные ускорить принятие инвестиционного решения на этом и последующих этапах, поэтому далее рекомендуется воспользоваться программным пакетом Statistica 12 для статистического анализа¹. Встроенная функция «Отбор признаков» (Feature Selection) модуля «Таблицы рейтинга» (Scorecard) при помощи метода главных компонент временно объединяет несколько переменных в один фактор для удобства исключения из моделей переменных с высокой корреляцией.

Основная идея данного метода выглядит следующим образом. По оси абсцисс откладываются значения коррелированных переменных для каждого наблюдения, по оси ординат – зависимые переменные, соответствующие данным предикторам. Коррелированные переменные образуют диаграмму рассеяния, после чего полученная в результате линия регрессии представляется как графическое изображение этой зависимости². Идентифицированный фактор, выявленный линией регрессии на диаграмме, будет включать в себя наиболее важные черты переменных и представляет собой линейную комбинацию нескольких оригинальных переменных.

Наиболее значимые переменные, как правило, сильно коррелируемы со своими факторами. Число переменных в логистической регрессии определяется исходя из общего количества выявленных факторов. Коэффициент корреляции между фактором и независимой переменной называется факторной нагрузкой. Если определено много факторов, то одной переменной, ассоциированной со своим фактором, бу-

дет достаточно. Следовательно, при отборе важных факторов происходит сокращение независимых переменных.

Число факторов, а следовательно, и переменных в будущей модели также может быть велико, что делает ее неоправданно перегруженной, поэтому следует обращать внимание на график каменистой осыпи (рис. 1), построенный на основе результатов анализа главных компонент (табл. 1).

Таблица 1
Результаты факторного анализа

Фактор	Собственное значение	Процент общей дисперсии	Кумулятивное собственное значение	Кумулятивный процент
1	2,27	25,26	2,27	25,26
2	1,06	11,74	3,33	37,00
3	1,02	11,37	4,35	48,37
4	1,01	11,24	5,36	59,61
5	0,96	10,66	6,32	70,27
6	0,96	10,63	7,28	80,9
7	0,81	8,96	8,09	89,85
8	0,67	7,42	8,75	97,27
9	0,25	2,73	9	100

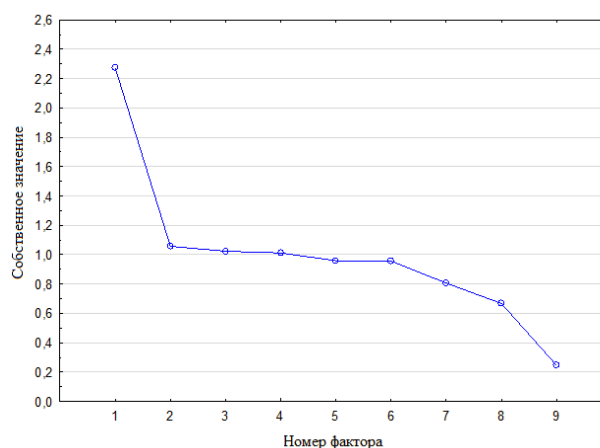


Рис. 1. График собственных значений (каменистой осыпи)

По оси ординат графика откладываются собственные значения факторов (Eigenvalue) в порядке убывания, выражая этим степень важности соответствующих выделенных полученных факторов для объяснения вариации исходных данных. Собственные значения рассчитываются как дисперсии факторов. На оси абсцисс

¹ URL: <http://statosphere.ru/blog/124-maincomp-class.html> (дата обращения: 12.04.2017).

² URL: <http://statsoft.ru/home/textbook.html> (дата обращения: 15.04.2017).

откладывается порядковый номер фактора. Таким образом, график каменистой осыпи показывает точку отсечения количества рассматриваемых факторов в модели. По предложению Кэттеля надо найти точку максимального замедления собственных значений на графике и использовать при построении логистической регрессии только те переменные, которые принадлежат группе факторов, расположенных слева от этой точки¹.

Отобрав наиболее значимые факторы (далее факторы в алгоритме не используются), а соответственно, и наиболее коррелированные с ними переменные, следует проверить их способность в верной идентификации категории акции.

Для того чтобы понять, какие факторы значимы при оценке «хороших» и «плохих» акций, можно воспользоваться двумя статистическими показателями:

- IV – Information Value (информационная значимость);
- Gini coefficient (коэффициент Джини) [5].

Информационная значимость показывает общую предсказательную силу выбранной переменной и рассчитывается как

$$IV = \left[\sum_{i=1}^k (g_i - b_i) \cdot \ln \left(\frac{g_i}{b_i} \right) \right] \cdot 100,$$

где k – количество атрибутов в анализируемом предикторе (число категорий, на которое делится непрерывная переменная);

g_i – процентное соотношение «хороших» акций в i -м атрибуте;

b_i – процентное соотношение «плохих» ценных бумаг в i -м атрибуте.

«Хорошие» и «плохие» акции определяются зависимой переменной Y . В свою очередь все непрерывные переменные делятся на 10 равных отрезков (процентилей), образующих категориальную переменную. Интерпретация полученного значения IV выглядит следующим образом: если коэффициент менее 0,02, то предсказательной силы нет; от 0,02 до 0,1 – слабая

предсказательная сила; от 0,1 до 0,3 – средняя; от 0,3 до 0,5 – сильная, более 0,5 – идеальный предиктор (крайне сильная предсказательная сила).

Коэффициент Джини показывает степень неравенства различных вариантов распределения «хороших» и «плохих» ценных бумаг в анализируемой объясняющей переменной в зависимости от атрибута (категории). Предиктор лучше объясняет зависимую переменную, когда количество «плохих» и «хороших» акций в атрибутах сильно различается. При этом чем перекося заметнее, тем сильнее предсказательная сила переменной и коэффициент стремится к единице. Рассчитывается коэффициент Джини по формуле

$$G = \left| 1 - \sum_{i=1}^k (B(x_i) - B(x_{i-1})) \cdot (G(x_i) + G(x_{i-1})) \right|;$$

$$G(x_0) = B(x_0),$$

где $B(x_i)$ – кумулятивная доля «плохих» акций в i -й категории (атрибуте);

$G(x_i)$ – кумулятивная доля «хороших» ценных бумаг в i -й категории.

Интерпретация данного коэффициента по степени предсказательной силы следующая: коэффициент менее 0,2 – предсказательной силы нет; от 0,2 до 0,4 – имеет низкую предсказательную способность; от 0,4 до 0,6 – приемлемую; от 0,6 до 0,95 – большую; более 0,95 – идеальную.

Четвертый этап в построении рейтинговых карт ценных бумаг – сегментация базы. Суть этого шага состоит в разбивке непрерывных переменных на атрибуты (категориальные переменные). Необходимость данного этапа связана с прозрачностью рейтинговой карты: инвестору важно понимать, за какой фактор начислен тот или иной балл. Категоризация непрерывных переменных происходит по методу процентилей. Например, изначально непрерывные переменные разбиваются на 10 интервалов, чтобы в каждый попадало по 10% последовательных значений. Создание атрибутов является самым важным этапом подготовки карты показателей, поскольку от грамотности их выявления зависит качество построенной модели. Разбивка

¹ URL: <http://statosphere.ru/blog/124-maincomp-class.html> (дата обращения: 12.04.2017).

на категории является достаточно трудоемким шагом, так как статистико-математические знания необходимо обосновать логикой инвестиционного процесса.

Логика объединения в категории выглядит следующим образом: сначала проводится категоризация на равные части по методу процентилей и на основе этой разбивки анализируется график значений WoE (weight of evidence) для каждого атрибута. WoE – доказательная сила атрибута, которая находится по формуле

$$WoE = \ln\left(\frac{g}{b}\right) \cdot 100,$$

где g – процент «хороших» акций, соответствующих определенному атрибуту, среди общего количества «хороших» акций;

b – процент «плохих» акций, соответствующих определенному атрибуту, от числа всех «плохих» акций на российском фондовом рынке.

На графике тренда доказательной силы для переменной значение WoE откладывается по оси ординат, в то время как на оси абсцисс указываются интервалы для категориальных переменных (рис. 2). Чем выше доказательная сила атрибута, тем больше вероятность, что акция с такой же характеристикой, относящаяся к данной категории, будет «хорошей» и ее следует включить в фондовый портфель, и наоборот. При этом график должен показывать логичную зависимость. Например, чем больше коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности компании-эмитента (чем правее значение атрибута), тем больше «хороших» ценных бумаг (тем больше значение WoE). В этом примере логичнее будет наблюдать за зависимостью, которая будет напоминать линейную функцию с положительным наклоном. При автоматическом делении атрибутов на процентили могут возникать такие значения WoE , которые сложно объяснить. В таком случае их надо объединять с атрибутами, доказательная сила которых выше и логичнее. Из данного примера следует, что рекомендуется самостоятельно делить на атрибуты непрерывные переменные

таким образом, чтобы тренд доказательной силы для переменной объяснялся инвестиционным анализом.

После категоризации непрерывных переменных следует пятый этап алгоритма (разработка карты рейтинга) отбора ценных бумаг в фондовый портфель, который заключается в построении модели для получения инвестиционного балла и ее оценки.

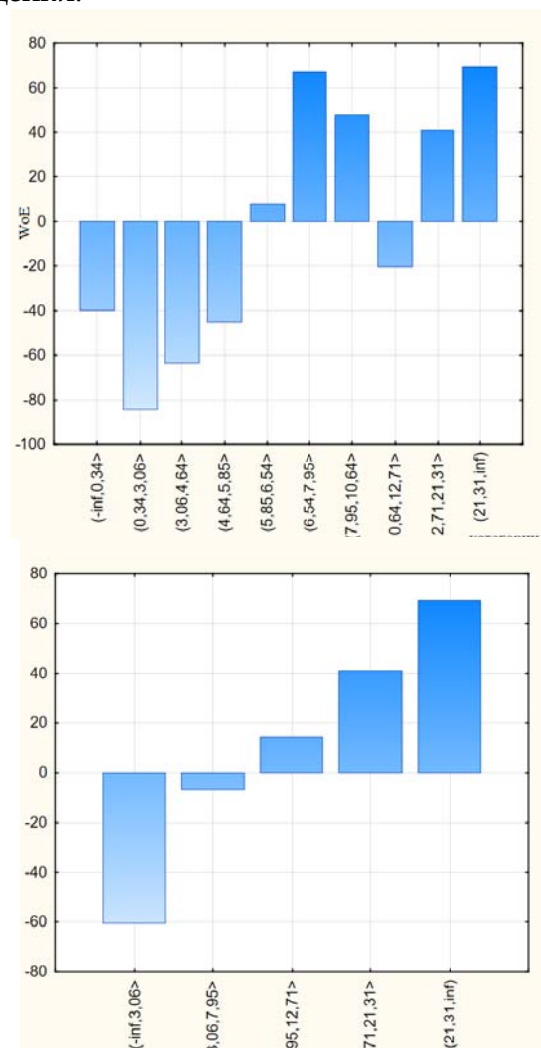


Рис. 2. Категоризация коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности автоматическим методом процентилей и ручным способом

Подготовка карты инвестиционного балла проводится модулем «Таблицы рейтинга» по результатам оценки коэффициентов логистической регрессии, построение которой основано на алгоритме обоб-

щенного линейного моделирования. Метод обобщенного линейного моделирования применяется ввиду того, что он может быть использован для прогнозирования зависимых переменных как с дискретным распределением, так и нелинейно связанными с предикторами.

При большом количестве переменных на данном этапе целесообразно продолжить исключение незначимых предикторов методом обратного пошагового удаления. Особенность применения данного метода при построении логистической регрессии заключается в том, что изначально в модель добавлены все переменные. Далее при каждом пересчете из модели исключается самая незначительная переменная. Выводы о значимости делаются на основе статистики Вальда, которая базируется на свойстве асимптотически нормальных параметров оценок максимального правдоподобия и имеет распределение хи-квадрат. Статистика Вальда рассчитывается по следующей формуле:

$$Z_w = \frac{(\hat{\beta} - \beta_0)^2}{D(\hat{\beta})},$$

где $\hat{\beta}$ – оценка переменной методом максимального правдоподобия;

β_0 – ожидаемое значение переменной;

$D(\hat{\beta})$ – дисперсия (квадрат стандартной ошибки) оценки.

Статистика Вальда для регрессии является критерием значимости бета-коэффициента для каждой переменной. Тест Вальда позволяет определить, достаточно ли велико отличие коэффициента при каждой независимой переменной от нулевого значения, чтобы быть значимым. Достаточное условие, которое должно соблюдаться при оценке значимости переменной по тесту Вальда, это превосходство Z_w над критической точкой распределения хи-квадрат или же превосходство квадратного корня из Z_w над значением t -критического.

Также крайне важно оценивать уровень значимости статистики Вальда (*Wald p*), так как если он достигает отметки 0,05 (для до-

верительной вероятности в 95%) и выше, то параметр при данном уровне исключается для улучшения предсказательной способности модели [4. – С. 3].

Статистика Вальда при малом числе наблюдений может давать заниженные оценки значимости коэффициентов, поэтому при апробации алгоритма построения инвестиционных карт для создания фондового портфеля будет применен метод бутстрапа. Так как изначально акции, торгуемые на Московской бирже в режиме основных торгов, составляют около 300 активов, то целесообразно применение метода бутстрапа (метода виртуальных выборок) с методом обратного пошагового удаления.

Бутстрап является статистическим методом получения максимально точных оценок, который опирается на идею многократной генерации выборок методом Монте-Карло на основе уже имеющейся выборки. Многократная генерация дополнительных выборок (ресемплинг) позволяет наиболее точно воспроизвести коэффициенты логистической регрессии, проверка значимости которых происходит идентично проверке оценок множественной регрессии. Если стандартная ошибка коэффициента больше его модуля, то он не может быть признан удовлетворительным. Если в доверительный интервал входит нулевое значение, то параметр имеет слабую предсказательную силу для объясняющей переменной.

После ресемплинга выдается статистика выборок замещения (Model building for bootstrap subamples), где приводится информация о том, были ли включены те или иные переменные в виртуальные подвыборки (Model 1, 2, ..., n).

Результатом пятого шага алгоритма отбора ценных бумаг (подготовки скоринговой карты) является расчет балла для каждой категории всех предикторов на основе формулы

$$Score = \left(\beta \cdot WoE + \frac{\alpha}{m} \right) \cdot factor + \frac{offset}{m},$$

где β – коэффициент логистической регрессии при аргументе;

WoE – статистическая значимость определенной категории переменных;

α – свободный член уравнения логистической регрессии;

m – число независимых переменных, включенных в модель;

$factor$ – коэффициент масштабирования параметра (полученный в результате деления баллов для удвоения преимущества (Pointsto Double the Odds) на натуральный логарифм двух – $\ln 2$), который несет в себе идею, что при увеличении на заданное количество баллов, оценивающих акцию, соотношение «плохих» и «хороших» ценных бумаг будет изменено вдвое;

$offset$ – коэффициент смещения, являющийся разностью между максимально возможным начисленным баллом для идентификации наилучших ценных бумаг ($points$) и произведением коэффициента масштабирования параметра и натурального логарифма числа преимущества.

Число преимущества ($odds$) отражает вероятность найти из многих «хороших» ценных бумаг одну «плохую» с максимальным начисленным числом баллов.

Таким образом, оценив все компании при помощи модуля «Оценка случаев» (Score cases), выводятся как общий балл для фирмы, так и частичные оценки для каждой переменной.

Шестой этап алгоритма по отбору ценных бумаг – оценка качества логистической модели. Выбрав переменные, к изменению которых наиболее чувствительна переменная согласия или несогласия включения бумаги в инвестиционный портфель, и построив логистическую регрессию, представляется возможным оценить модели коэффициентным методом. Наряду с уже упомянутыми коэффициентом информационной значимости и коэффициентом Джини встречаются и другие показатели качества модели.

На основе коэффициента Джини возможно рассчитать площадь под ROC-кривой: ROC (или AUC) = $(Gini + 1)/2$. Значение площади используют для сравнения моделей, и в зависимости от этой величи-

ны судят о качестве логистической регрессии. Если AUC менее 0,5, то модель не является рабочей; от 0,5 до 0,6 – качество модели неудовлетворительное; от 0,6 до 0,7 – среднее; от 0,7 до 0,8 – хорошее; от 0,9 до 1 – отличное.

Чем больше площадь под ROC-кривой, тем она более выпуклая. Она показывает зависимость количества правильно классифицированных «хороших» ценных бумаг (чувствительность) от количества неверно классифицированных «хороших» ценных бумаг (1-специфичность). График кривой строится на основе пересчета от кейса к кейсу чувствительности и 1-специфичности по следующим формулам:

$$Sensitivity = \frac{TP}{TP + FN};$$

$$1 - Specificity = 1 - \frac{TN}{TN - FP},$$

где TP – число верно предсказанных моделью «хороших» ценных бумаг;

FN – число неверно предсказанных фактически «плохих» акций;

TN – число «плохих» акций, которых верно бы идентифицировала модель;

FP – число фактически «хороших» акций, неверно предсказанных моделью.

Данная характеристика регрессии показывает ее достоверность и характеризует ее способность отличать «хорошие» акции от «плохих».

Значимость модели оценивается по статистической величине показателя Колмогорова – Смирнова, который принимает значение от 0 до 1, определяет дискриминантную способность модели и вычисляется по следующей формуле:

$$KS = \max_j |G(x_j) - B(x_j)|,$$

где $G(x)$, $B(x)$ – совокупное распределение «хороших» (G) и плохих (B) случаев;

x_j – j -я оценка из N возможных, где N – максимальное количество баллов.

Дискриминантная способность – характеристика линейного множественного дискриминантного анализа, основателем

которого является Эдвард Альтман. Ее суть состоит в понимании, различают (дискриминируют) ли переменные разные категории зависимой переменной.

Таким образом, статистика Колмогорова – Смирнова помогает понять, насколько четко предикторы в совокупности способны предсказать качество ценной бумаги: если коэффициент менее 0,2 – модель непригодна для использования; от 0,2 до 0,4 – предсказательной силы нет; от 0,4 до 0,5 – приемлемая дискриминантная способность модели; от 0,5 до 0,6 – хорошая; от 0,6 до 0,75 – отличная; от 0,75 – идеальная.

Оценив качество модели при помощи разных статистик и убедившись в ее про-

гностической способности, представляется возможным для каждой ценной бумаги рассчитать инвестиционный балл. В ценные бумаги, которые получили наибольший балл, следует инвестировать.

Описав алгоритм отбора акций в фондовый портфель методом инвестиционного рейтинга, выберем наиболее перспективные акции для роста на российском рынке ценных бумаг.

Для сбора данных использовались финансовые показатели компаний-эмитентов из базы данных Thomson Reuters, которые классифицированы в семь групп факторов (рис. 3).



Рис. 3. Классификация исследуемых факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность акции

Источник: URL: <http://www.reuters.com/finance/stocks/financialHighlights?symbol=CBOM.MM> (дата обращения: 28.02.2017).

На 1 марта 2017 г. на Московской бирже котировались 304 вида акций, поэтому при построении регрессии будет базироваться на 304 наблюдениях.

За зависимую переменную (y_1) принят коэффициент Шарпа для ценной бумаги с учетом ее ликвидности. Инвестиционно привлекательные акции обозначались как «хорошие» (в значении, что мы рассматриваем акцию для включения ее в портфель), а непривлекательные – как «плохие». За основу первого этапа отсеивания признаков, не влияющих на переменную y_1 , возьмем значения одного из статистических показателей – информационной значимости. Та-

ким образом, отберем 9 объясняющих переменных, которые имеют самую сильную предсказательную способность среди других рассматриваемых предикторов относительно категориальной переменной. Все отобранные переменные имеют от средней до сильной предсказательной способности и относятся к разным группам факторов.

Воспользовавшись функцией «Отбор признаков», временно объединим независимые переменные в группы факторов для выявления коррелируемых независимых переменных, а также проследим степень зависимости y_1 от данной группы факторов.

При помощи метода главных компонент было также выяснено, что среди девяти исследуемых независимых переменных не существует коррелированных между собой переменных при следующих заданных параметрах:

- минимальные нагрузки (критерий объединения переменных во временный фактор, представленный коэффициентом, который определяет минимальное значение нагрузки, оказанной переменными на состоящий из них фактор) – 0,75;
- максимальное число временных создаваемых факторов равно количеству рассматриваемых переменных – 9;
- минимальное собственное значение (минимальное значение дисперсии временного фактора, при указании которого следует помнить: чем оно выше, тем больший процент от общей дисперсии объясняет фактор) – 0,2.

Каждый временный фактор ассоциируется с одним предиктором, так как факторная нагрузка (табл. 2) на переменные является сильной (от 0,795).

Т а б л и ц а 2

Критерии отбора значимых переменных для построения логистической регрессии

Переменная	Информационная значимость (IV)	Фактор	Факторная нагрузка
X_7	0,21	1	0,962
X_{17}	0,23	2	0,998
X_3	0,23	3	-1
X_{18}	0,41	4	-1
X_{10}	0,28	5	0,999
X_{12}	0,29	6	0,997
X_2	0,34	7	0,984
X_{15}	0,28	8	0,964
X_5	0,36	9	0,795

Для дальнейшего отсеивания переменных применим критерий каменистой осыпи Кэттеля, который используется на основе графика собственных значений. Как видно из табл. 1 и рис. 2, наиболее значимым для выбора инвестора является временный фактор 1, который мы сразу же ассоциируем с переменной рентабельности инвестиций. Собственное значение данного фактора является самым большим (2,27), и

оно объясняет 25,25% общей дисперсии, что выражает его значимость в модели.

Пока кривая каменистой осыпи (см. рис. 1) имеет большой наклон (все оценки), мы примем показатели за значимые. Таким образом, для построения модели отобраны все ранее известные переменные, обозначенные на рис. 3 светло-серым и темно-серым цветом.

Далее опишем процесс категоризации для значимых переменных на примере оборачиваемости дебиторской задолженности (X_{10}). Изначально автоматическая разбивка на 10 интервалов по методу процентилей выглядит нелогично. Из графика значений доказательной силы атрибута (WoE) видно (см. рис. 2), что эмпирические наблюдения противоречат экономической теории. Это выражено тем, что, например, акции компаний, у которых оборачиваемость дебиторской задолженности меньше (составляет от 0 до 0,34), являются чаще инвестиционно привлекательными, чем акции компаний с более быстрой оборачиваемостью (например, от 0,34 до 3,06). Чтобы избежать подобных расхождений между экономической теорией и эмпирическими данными, проведем ряд действий по слиянию некоторых категорий и получим легко объясняемую зависимость.

Из модифицированного графика значений WoE для категоризированной переменной X_{10} (см. рис. 3) видно, что чем быстрее возвращаются долговые обязательства от контрагентов, тем наиболее инвестиционно привлекательными считаются ценные бумаги эмитента. Таким образом, коэффициенты дебиторской задолженности распределены по 5 группам, каждой из которых далее будет присвоен свой инвестиционный балл. При разбивке независимых переменных на категории (атрибуты) важно обращать внимание на предсказательную способность (IV) всех созданных атрибутов (табл. 3).

Создадим два условия: предсказательная сила для категоризированной переменной должна быть не менее 0,05, т. е. переменные, обладающие очень слабой

предсказательной силой, не включаются в модель; содержание «плохих» и «хороших» акций при каждом наблюдаемом атрибуте не должно быть менее 5%. В противном

случае ввиду недостаточной выборки наблюдений велика вероятность создания категории, которая не будет обладать информационной значимостью (IV).

Т а б л и ц а 3

**Пример характеристик ручной категоризации
коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности**

Категоризированный коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	«Хорошие» акции	«Плохие» акции	Общее количество акций	Процент «плохих» акций для категории	Процент «хороших» акций в общей сумме «хороших» акций	Процент «плохих» акций в общей сумме «плохих» акций	Процент акций, попавших в категорию среди всех акций	IV	WoE
$(-\infty, 3,06>$	17	44	61	72,13	13,49	24,72	20,07	0,07	-60,55
$(3,06, 7,95>$	49	74	123	60,16	38,89	41,57	40,46	0,00	-6,67
$(7,95, 12,71>$	27	33	60	55,00	21,43	18,54	19,74	0,00	14,48
$(12,71, 21,31>$	16	15	31	48,39	12,70	8,43	10,20	0,02	41,00
$(21,31, \infty)$	17	12	29	41,38	13,49	6,74	9,54	0,05	69,38
Всего	126	178	304	58,55	100,00	100,00	100,00	0,14	

Идентичным образом разбиваются и другие непрерывные переменные на категории, основываясь на финансовой логике. Также важно помнить, что в результате разбивки непрерывных переменных на атрибуты новые категоризированные переменные должны быть некоррелируемы между собой. Далее продолжаем разработку карты инвестиционного рейтинга и зададим параметры для целей построения логистической регрессии. Предположим, что в одном из 25 случаев будет неверно выдана «плохая» акция за «хорошую» ($PDO = 25$). Также предположим, что с вероятностью 1/10 «плохая» ценная бумага получит максимальный балл – 500. Исходя из заданных данных модель следует стро-

ить при помощи бустрепа, благодаря которому оценка переменных происходит при использовании ста случайно сгенерированных подвыборок.

После ввода условий получим оценку параметров окончательной модели логистической регрессии (табл. 4). Из модели были исключены 4 незначимые переменные (на рис. 3 отмечены светло-серым цветом), показавшие низкое значение статистики Вальда на момент их вывода из модели. Вывод о низком значении статистики Вальда сделан исходя из правила, что коэффициент из этого значения должен превосходить значение критической точки распределения Стьюдента (1,97) при 304 наблюдениях со степенью свободы 0,05.

Т а б л и ц а 4

Оценки переменных логистической регрессии

Переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка	Статистика Вальда	Границы доверительного интервала		p-уровень
				Нижние 95%	Верхние 95%	
Y	-0,3393	0,1277	7,0641	-0,5896	-0,0891	0,0079
X ₂ категориальная	0,0082	0,0027	8,9100	0,0028	0,0136	0,0028
X ₃ категориальная	0,0092	0,0029	10,0538	0,0035	0,0149	0,0015
X ₁₂ категориальная	0,0088	0,0031	8,0521	0,0027	0,0148	0,0045
X ₁₈ категориальная	0,0066	0,0027	5,8326	0,0012	0,0120	0,0157
X ₁₀ категориальная	0,0083	0,0035	5,6731	0,0015	0,0151	0,0172

Оценки регрессионной модели представляют собой β -коэффициенты, показы-

вающие вклад каждой категориальной переменной в определение инвестиционной

привлекательности акции. Конечная логистическая регрессия выглядит следующим образом:

$$y_1 = \frac{e^{-0,339+0,008X_2+0,009X_3+0,009X_{12}+0,007X_{18}+0,008X_{10}}}{1+e^{-0,339+0,008X_2+0,009X_3+0,009X_{12}+0,007X_{18}+0,008X_{10}}}$$

Использование подобной регрессии крайне удобно при присвоении ценным бумагам инвестиционного рейтинга, так как для предсказания, будет ли ценная бумага «хорошей» или «плохой», не требуется точного прогноза финансовых показателей компании, а достаточно только указать интервал для них. Значимость выбранных независимых переменных по методу обратного пошагового удаления незначимых предикторов также подтверждает факт превосходства степени свободы (0,05) над уровнем значимости (p -уровнем) статистики Вальда. Например, p -уровень при переменной X_3 показывает, что с вероятностью в 0,15% можно предположить следующую ситуацию: найденная в выборке связь между инвестиционной привлекательностью ценной бумаги и эффективной ставкой налога на прибыль является случайной особенностью данной выборки. Также о значимости переменных (средняя дивидендная доходность и эффективная ставка налога на прибыль за 5 последних лет, коэффициент цена/прибыль, рост прибыли на акцию и коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности) говорят небольшие по сравнению с β -коэффициентом значения случайной ошибки (Standard Error) и непотопение нулевого значения в доверитель-

ные интервалы (Lower CL 95% – Upper CL 95%), рассчитанные при переменных (см. табл. 4).

Следует учитывать, что процесс построения логистической регрессии при помощи будстреп делает получившиеся оценки случайной регрессии уникальными и справедливыми только при аналогичном повторении случайного процесса будстреп. При построении данной модели логистической регрессии чаще всего учитывалась такая переменная, как эффективная ставка налога на прибыль. С 89%-ной вероятностью она попадала в каждую из 100 подвыборок, на основе которых оценивались конечные характеристики категориальных переменных. Меньшее влияние на оценки регрессионной модели оказала такая значимая переменная, как рыночный мультипликатор цена/прибыль (P/E), так как случайным образом была выбрана 52 раза из 100.

Все вышеупомянутые характеристики были условиями при подготовке карты инвестиционного рейтинга. Она представляет собой таблицу (табл. 5), которая отражает присваиваемый балл каждой категории для всех значимых переменных. Если сложить максимальные баллы по каждой переменной, то в итоге самая «хорошая» акция может получить 498 баллов. Остальные 2 балла, которые не удастся набрать даже самой «хорошей» ценной бумаге, являются приемлемой случайной ошибкой построенной модели.

Таблица 5

Пример карты инвестиционного рейтинга для переменной X_2

Переменная	Категории	WoE	Коэффициент	Статистика Вальда	p -уровень	Инвестиционный балл	Округленный инвестиционный балл
X_2	(-inf;0,49>	57,603	0,00819	8,90998	0,00284	97,958	98
X_2	(0,49;1,46>	-25,234	0,00819	8,90998	0,00284	73,489	73
X_2	(1,46;2,22>	-50,891	0,00819	8,90998	0,00284	65,91	66
X_2	(2,22;3,32>	-43,22	0,00819	8,90998	0,00284	68,176	68
X_2	(3,32;inf)	54,617	0,00819	8,90998	0,00284	97,076	97
X_2	Для пропусков	–	–			80,44	80

Исходя из карты инвестиционного рейтинга можно каждой ценной бумаге при-

своить инвестиционный рейтинг (табл. 6), но прежде стоит оценить качество всей ло-

гистической регрессии. Проведем оценку качества логистической регрессии на основе коэффициентов, описанных ранее. Коэффициент информационной значимости, равный 0,413, показывает, что построенная модель имеет сильную предсказательную способность, т. е. если применить данную регрессию, то, получив высокий инвестиционный балл, можно рассматривать ценную бумагу как объект инвестиций. Коэффициент Джини, равный 0,465, свидетельствует о возможности применения модели на практике. В модели не на-

блюдаются сильные количественные преимущества «плохих» или «хороших» акций в атрибутах, но при этом в совокупности переменные имеют приемлемую предсказательную способность. Основанная на коэффициенте Джини площадь под ROC-кривой, равная 0,73 условных единиц в квадрате, характеризует построенную логистическую регрессию как модель хорошего качества, т. е. построенная модель имеет большую разрешающую способность, правильно распознает как «хорошие», так и «плохие» ценные бумаги.

Т а б л и ц а 6

Прогноз роста (падения) курса акций

От- расль	Название компании (тикер)	Потенциал, %			Балл по инвестицион- ному рейтингу (из 500)	Курс на 01.03.2017, руб.	Курс на 21.10.2017, руб.
		Сравни- тельный метод	Модель Дюпона	ДСДП			
1	2	3	4	5	6	7	8
Нефтегазовая	ПАО АНК «Башнефть» (BANE)	-27,119	-79,762	92,728	465	3394,5	2125
	ПАО «Варьеганнефтегаз» (VJGZ)	103,936	264,706	-100,000	420	638	515
	ПАО «Газпром» (GAZP)	98,708	148,206	203,256	463	133,85	126,7
	ПАО «Газпром нефть» (SIBN)	28,723	106,182	67,793	436	224	234,7
	ПАО «Лукойл» (LKOH)	-19,888	-31,973	23,765	425	3120	2994
	ПАО «НОВАТЭК» (NVTK)	-43,177	-72,475	24,722	414	751,7	661,8
	ПАО «НК «Роснефть»» (ROSN)	-46,103	123,188	628,248	435	341,8	321,8
	ОАО «СН-МНГ» (MFGS)	75,256	266,649	123,233	445	588	481
	ОАО «Сургутнефтегаз» (SNGS)	17,113	263,091	-43,227	422	29,88	29,52
	ПАО «Татнефть» им. В. Д. Шашина (TATN)	-2,808	-13,006	11,224	417	355,95	424,85
	ОАО «ЯТЭК» (YAKG)	83,432	30,687	-39,235	456	14,4	10,1
Связь и телекоммуникация	ПАО «Башинформсвязь» (BISV)	77,957	116,478	440,289	374	7,7	6,05
	ПАО «МГТС» (MGTS)	100,864	-79,319	-119,067	444	879	1405
	ПАО «МераФон» (MFON)	-7,879	-45,404	159,287	366	673,4	584,6
	ПАО «МТС» (MTSS)	12,224	78,470	173,514	416	273,3	281,15
	ПАО «Ростелеком» (RTKM)	-40,911	107,724	190,468	418	78,71	66,75
	ПАО «Таттелеком» (TTLK)	21,323	171,325	-50,646	407	0,163	0,145
	ПАО «Центральный телеграф» (CNTL)	-37,324	0,390	-100,000	409	21	22,7
Химическая про- мышленность (удобрения)	ПАО «Акрон» (AKRN)	33,035	-9,320	20,355	435	3 390	3560
	ПАО «Дорогобуж» (DGBZ)	54,591	-32,334	56,099	449	35,5	40,1
	ПАО «КуйбышевАзот» (KAZT)	267,903	96,250	208,737	473	87,8	88,1
	ПАО «ФосАгро» (PHOR)	16,466	-80,268	54,444	467	2 442	2313
	ПАО «Уралкалий» (URKA)	-34,964	-702,477	35,617	400	167,1	131,45
Авиапе- ревозки	ПАО «Аэрофлот» (AFLT)	10,188	173,563	68,173	405	177,35	182,5
	ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр»» (UTAR)	-54,205	-3,872	-11,050	460	10	8,6

Примечания: 1. В таблице глубина цвета выделенных ячеек соответствует инвестиционной привлекательности акций. Чем насыщеннее цвет, тем больше инвестиционный балл (она более недооценена рынком). Следовательно, акцию рекомендуется включить в портфель при прочих равных условиях.

2. Полужирным обозначены справедливые стоимости (инвестиционный балл) тех акций, которые неликвидны на ММВБ, а также инвестиционные баллы, которые соответствуют акциям, которые показывали нисходящий тренд на момент моделирования.

Окончание табл. 6

1	2	3	4	5	6	7	8
Горнодобывающая промышленность	PolymetalInternationalplc (POLY)	16,116	-74,317	-5,265	357	679	685,6
	ПАО «Бурятзолото» (BRZL)	189,504	101,713	39,852	410	1 295	915
	ПАО «Полюс» (PLZL)	-23,363	66,845	46,828	432	4 467	4784
	ПАО «Селигдар» (SELG)	337,695	395,295	-418,487	471	10,68	9,31
	ПАО «Лензолото» (LNZL)	460,160	92,320	24,104	469	8 820	7150
Энергетика: генерация	ПАО «ДЭК» (DVEC)	264,086	481,216	171,863	392	0,634	0,494
	ПАО «ИНТЕР ПАО» (IRAO)	54,780	-87,468	60,613	437	3,824	3,68
	ПАО «Иркутскэнерго» (IRGZ)	-44,227	60,273	-100,000	447	16,19	18,28
	ПАО «Камчатскэнерго» (KCHE)	-31,657	215,503	-59,994	394	0,15	0,14
	ПАО «Квадра» (TGKD)	148,329	708,096	182,603	380	0,0036	0,0032
	ПАО «КТК» (KGKC)	-50,349	-65,537	-105,351	413	73,8	61
	ПАО «Магаданэнерго» (MAGE)	419,867	1143,361	-265,838	457	2,74	2,67
	ПАО «Мосэнерго» (MSNG)	24,970	97,462	196,148	374	2,448	2,9105
	ПАО «ОГК-2» (OGKB)	-3,827	288,080	-136,848	372	0,473	0,5355
	ПАО «РАО ЭС Востока» (VRAO)	100,000	100,000	-100,000	402	0	0
	ПАО «РусГидро» (HYDR)	-54,511	89,655	7,825	362	0,952	0,8395
	ПАО «Сахалинэнерго» (SLEN)	187,289	607,905	16,578	358	5,695	5,2
	ПАО «ТГК-1» (TGKA)	-27,197	92,765	69,733	393	0,0154	0,0139
	ПАО «ТГК-14» (TGKN)	73,037	211,489	-9,749	464	0,0032	0,0042
	ОАО «ТГК-2» (TGKB)	448,644	1282,059	128,333	397	0,0021	0,0045
	ПАО «Юнипро» (UPRO)	-68,698	-55,998	-18,275	403	2,62	2,579
	ПАО «Энел Россия» (ENRU)	7,453	164,077	199,114	372	0,992	1,278
	ПАО «Якутскэнерго» (YKEN)	419,134	1095,475	-176,981	475	0,28	0,295
Торговля	ПАО «ДИКСИ Групп» (DIXY)	437,147	186,807	74,596	412	254,5	315
	ПАО «Магнит» (MGNT)	-14,579	-83,886	-34,186	440	9150	8550
	«Лента Лтд» (LNTA)	-6,322	22,625	22,770	413	411	361,5
Строительство и девелопмент	ОАО «ОПИИ» (OPIN)	41,112	-251,594	42,195	395	400	990
	ПАО «Группа Компаний ПИК» (PIKK)	-17,302	-13,595	-133,983	379	291,2	316,9
	ПАО «Группа ЛСР» (LSRG)	30,777	-40,763	-155,551	426	970,5	828

Построенная модель имеет приемлемую дискриминантную способность, которую характеризует коэффициент Колмогорова – Смирнова, равный 0,4, т. е. выбранные пять предикторов вполне четко в совокупности способны предсказать качество ценной бумаги. Несмотря на то, что коэффициенты показывают хорошее качество модели, ввиду новизны предложенного алгоритма следует акции, выбранные в фондовый портфель методом инвестиционного рейтинга, проверять на текущий тренд. Если котировки стремятся вниз, а инвестиционный балл хороший, не рекомендуется покупать ценную бумагу.

На основе модели, построенной на 304 видах ценных бумаг, проставим инвестиционный балл тем 54 обыкновенным акциям разных отраслей, справедливую стоимость которых можно оценить такими способами, как расчет справедливой стои-

мости акции на основе моделей Дюпона¹, дисконтирования свободных денежных потоков² и сравнительного метода мультипликаторов³.

¹ Анализ стоимости акции проводился с помощью модели Дюпона, а справедливая стоимость выводилась из модели остаточной прибыли.

² Расчет справедливой стоимости акций проводился при помощи двухпериодной модели дисконтирования свободных денежных потоков и прогнозов с платформы аналитического сервиса Copymy.ru.

³ Справедливая капитализация каждой компании при сравнительном методе восстанавливалась за счет среднеотраслевых показателей P/E , P/S , EV/S и среднеотраслевого показателя, основанного на характеристике производственных мощностей в отрасли. На основе сравнительного анализа этих показателей выводилась формула итоговой справедливой стоимости акции, где каждый среднеотраслевой показатель в зависимости от особенностей среды функционирования компании включался с определенным коэффициентом.

Также можно проверить, все ли акции, которые получили наибольший инвестиционный балл и являются наиболее недооцененными согласно фундаментальному анализу, на момент построения фондового портфеля являются ликвидным активом.

Всего было построено 4 портфеля методом обобщенного приведенного градиента при условии неотрицательности весов каждого вида акции в портфеле, миними-

зации риска и превышения доходности портфеля безрисковой ставки. Каждый портфель состоял из восьми наиболее перспективных для роста акций в каждой рассматриваемой отрасли.

При условии владения портфелями около 33 недель (01.03.17–21.10.17) наибольшую доходность удалось получить от портфеля, акции которого отобраны методом инвестиционного рейтинга (табл. 7).

Т а б л и ц а 7

Моделирование и апробация сравниваемых фондовых портфелей

	Сравнительный метод		Модель Дюпона		ДСДП		Модель инвестиционного рейтинга	
	Тикер	Вес, %	Тикер	Вес, %	Тикер	Вес, %	Тикер	Вес, %
Состав портфеля	GAZP	17,59	MFSG	13,24	ROSN	6,23	MFSG	17,64
	MGTS	11,52	TTLK	51,64	RTKM	3,26	MGTS	13,28
	DGBZ	26,46	AKRN	10,66	DGBZ	14,81	DGBZ	26,7
	AFLT	5,61	AFLT	7,46	AFLT	0	AFLT	11,58
	LNZL	16,19	SELG	1,71	PLZL	5,77	SELG	1,32
	TGKB	0,53	TGKB	0,79	ENRU	62,45	IRGZ	2,21
	DIXY	7,87	DIXY	6,93	DIXY	0	DIXY	9,77
	OPIN	14,24	PIKK	7,58	OPIN	7,48	OPIN	17,5
Ожидаемая доходность, %	12,48		12,28		5,35		14,37	
Фактическая доходность, %	29,96		-4,36		30,5		36,79	

Поскольку согласно расчетам самым доходным оказался портфель, построенный при помощи предлагаемого алгоритма использования метода инвестиционного

рейтинга, то есть весомые основания утверждать, что данный метод является наиболее эффективным среди других методов фундаментального анализа.

Список литературы

1. Аленинская Е. И., Рябов Ю. П. Применение сравнительного подхода к оценке стоимости акций на основе фундаментального анализа: поиск наиболее привлекательных для инвестирования акций в нефтегазовом секторе России // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 5. – С. 23–30.
2. Галанов В. А. Равновесная цена биржевого опциона // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2016. – № 4 (88). – С. 46–55.
3. Галанов В. А. Сущность акции // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2014. – № 8 (74). – С. 24–37.
4. Климентьева О. В., Милосердова М. А. Логистическая регрессия и ROC-анализ в скоринге // Международный студенческий научный вестник : труды студенческого научного форума. – М. : Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2015. – С. 3–9.
5. Gini C. Variabilità e mutabilità. Reprinted in Memorie di metodologicastatistica // International Journal of Statistics «Metron». – 2005. – N 63. – P. 3–38.

6. Sainio S. Performance of Value and Momentum Strategies in the Swedish Stock Market. – Lappeenranta : University of Technology, 2016.

References

1. Aleninskaya E. I., Ryabov Yu. P. Primenenie sravnitel'nogo podkhoda k otsenke stoimosti aktciy na osnove fundamental'nogo analiza: poisk naibolee privlekatel'nykh dlya investirovaniya aktciy v neftegazovom sektore Rossii [The Use of Comparative Approach to Estimating the Share Price on the Basis of Fundamental Analysis: Searching for the Most Appealing for Investment Shares in the Oil and Gas Sector in Russia]. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy* [Social and Economic Phenomena and Processes], 2013, No. 5, pp. 23–30. (In Russ.).
2. Galanov V. A. Ravnovesnaya tcena birzhevogo optciona [Balanced Model of Exchange Option Price]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2016, No. 4 (88), pp. 46–55. (In Russ.).
3. Galanov V. A. Sushchnost' aktcii [The Essence of the Share]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2014, No. 8 (74), pp. 24–37. (In Russ.).
4. Kliment'eva O. V., Miloserdova M. A. Logisticheskaya regressiya i ROC-analiz v skoringe [Logistic Regression and ROC Analysis in Scoring]. *Mezhdunarodnyy studencheskiy nauchnyy vestnik, trudy studencheskogo nauchnogo foruma* [International Students' Academic Bulletin: Works of the Students' Scientific Forum]. Moscow, Finance University under the Government of the Russian Federation, 2015, pp. 3–9. (In Russ.).
5. Gini C. Variabilità e mutabilità. Reprinted in *Memorie di metodologicastatistica. International Journal of Statistics «Metron»*, 2005, No. 63, pp. 3–38.
6. Sainio S. Performance of Value and Momentum Strategies in the Swedish Stock Market. Lappeenranta, University of Technology, 2016.

Сведения об авторах

Святослав Николаевич Диго

кандидат технических наук,
доцент кафедры «Финансовые рынки»
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: dsn09.10@yandex.ru

Александра Михайловна Соколова

Специалист Департамента инвестиций
ОАО «РЖД».
Адрес: Открытое акционерное общество
«Российские железные дороги»,
107174, Москва,
Новая Басманная ул., д. 2.
E-mail: aleksa.sokolova@mail.ru

Information about the authors

Svyatoslav N. Digo

PhD, Assistant Professor of the Department
for «Financial Markets»
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: dsn09.10@yandex.ru

Aleksandra M. Sokolova

Expert of the Investment Department
of the open joint stock company
'Russian Railways'.
Address: Open joint stock company 'Russian
Railways', 2 Basmannaja New,
Moscow, 107174, Russian Federation.
E-mail: aleksa.sokolova@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БАНКОВСКИХ СТРУКТУР

С. П. Иванова, К. В. Садыкова

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

С развитием финансового рынка как на национальном, так и на международном уровне наблюдаются консолидация и объединение финансовых и нефинансовых компаний. В результате на рынке появляются финансово-промышленные холдинги, осуществляющие банковскую, инвестиционную, страховую, лизинговую деятельность, деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также иную, в том числе нефинансовую (торговую, промышленную), деятельность. В Российской Федерации сложились определенные формы объединений юридических лиц. Самой распространенной формой указанных объединений с участием кредитных организаций в современной российской хозяйственной жизни являются банковские группы и банковские холдинги. Они состоят из формально независимых юридических лиц. Однако эти лица связаны отношениями контроля и значительного влияния, поэтому участниками финансового рынка банковские группы и банковские холдинги рассматриваются как единые хозяйствующие субъекты. Авторами сделаны выводы о возможностях и необходимости экспансии банковских структур в регионы.

Ключевые слова: антикризисное управление, корпоративный менеджмент, банковский холдинг, интегрированные корпоративные структуры, банковские структуры, сделки слияний и поглощений.

CONCERNING THE WORK OF INTERGATED BANKING STRUCTURES

Svetlana P. Ivanova, Xenia V. Sadykova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

While the finance market is developing both on the national and international levels we can observe consolidation and amalgamation of finance and non-finance companies. As a result finance-production holding companies come to the market, which carry out banking, investment, insurance, leasing activity, as well as the work of professional securities market participants and other functions, including non-finance (trade, industrial) one. In the Russian Federation certain forms of legal entities' associations were formed. The most widely spread form of such associations with participation of credit organizations in today's Russian economy is bank groups and bank holdings. They consist of independent legal entities, however these entities are connected with relations of control and considerable impact, thus finance market participants consider bank groups and bank holdings as single business entities. The authors came to the conclusion about the possibility and necessity of expanding banking structures to regions.

Keywords: crisis management, corporate management, bank holding, integrated corporate structures, banking structures, M & A deals.

На современном этапе развития российской банковской система испытывает серьезную конкурентную угрозу со стороны транснациональных кредитных конгломератов. Процесс трансформации банковского сектора отличается быстрыми темпами и часто характеризуется интеграцией и интерна-

ционализацией с помощью сделок слияний и поглощений.

Современная банковская система формируется под влиянием глобальных процессов, характерных для мировой экономики. Банковские структуры все чаще реализуют стратегию агрессивной экспансии на развивающихся рынках, тем самым вы-

нуждая национальные банки уходить с рынка либо становиться частью интегрированной компании.

Несмотря на то, что крупные российские банки, такие как ПАО «Сбербанк России» и Группа ВТБ, ничем не уступают, а по некоторым критериям даже превосходят банки с иностранным капиталом, присутствующие на российском рынке, по digital-трансформации и оптимизации бизнес-процессов (в частности, в работе с физическими лицами) процесс транснационализации банковского сектора проявил себя и на российском рынке, не позволив отечественной кредитной системе в качестве ответа на инновационные вызовы разработать и реализовать эффективные конкурентные стратегии. По этой причине проблемы оптимизации методов и инструментов управления банковскими структурами приобрели особую актуальность.

Стоит отметить, что основная масса исследований по данной тематике связана с анализом эффективности деятельности отдельных банков, не рассматривая совокупность связей и отношений, составляющих систему его стратегического управления и планирования. А между тем мощные тренды мировой экономики, связанные с потребностями концентрации капитала, побуждают исследователей и практиков к разработкам в области стратегического и корпоративного управления новых форм банковской деятельности, таких как стратегические союзы, метакорпорации и интегрированные банковские структуры, которые не могут функционировать по правилам старых бизнес-моделей.

Сегодня не существует единого определения корпорации и корпоративной структуры. Признаками корпораций могут быть названы широкая диверсификация, транснационализация, сложное организационное построение. Под метакорпорацией следует понимать союз транснациональных компаний, при котором компании не идут на полное слияние, а создают тот или иной механизм взаимодействия, позволяющий им сохранить статус

юридического лица и при этом сотрудничать с другими предприятиями.

С появлением транснациональных банков появились новые формы сотрудничества с интегрированными корпоративными структурами (ИКС). Среди финансовых холдингов можно выделить Deutsche Bank, Citicorp, Lloyds, J. P. Morgan Chase & Co, HSBC Holdings и пр.

Обращаясь к российскому опыту банковской группой в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц, в котором одно или несколько юридических лиц находятся под контролем либо значительным влиянием одной кредитной организации (т. е. головной кредитной организации банковской группы).

Контроль и значительное влияние для идентификации участников банковской группы определяются в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), признанными на территории Российской Федерации.

Современные российские банковские группы специализируются на разных сегментах рынка и предлагают пользователям широкий спектр банковских, а также иных финансовых и нефинансовых услуг.

Зачастую участники банковских групп передают часть своих активов (непрофильные активы, полученные по договорам отступного в результате урегулирования проблемной задолженности; проблемные активы, требующие формирования резервов под обесценение; иные активы) в паевые инвестиционные фонды (ПИФ), в которых они являются крупными или единственными собственниками.

При наличии признаков контроля или значительного влияния ПИФ в соответствии с МСФО признается в качестве участника группы организаций, определенной по МСФО. Дочерним является предприятие, находящееся под контролем другого предприятия, независимо от того, является ли предприятие юридическим лицом.

Объектом инвестиций может быть условно самостоятельное предприятие, не являющееся юридическим лицом, но осуществляющее самостоятельные операции с имуществом, например ПИФ. Аналогичный подход применяется в МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия» при определении значительного влияния на ПИФ. Однако в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» ПИФ не может быть признан участником банковской группы (как объединения юридических лиц), так как он не является юридическим лицом. Банк России предлагает расширить периметр консолидации банковской группы на законодательном уровне путем включения в ее состав не только юридических лиц, но и обособленных имущественных комплексов, находящихся под контролем либо значительным влиянием головной кредитной организации банковской группы или участников банковской группы. Это позволит единообразно применять терминологию, обозначающую объединение, во главе которого стоит кредитная организация, в качестве банковской группы как в целях МСФО, так и в целях пруденциального банковского регулирования.

Примером банковской группы можно назвать ВТБ. В его группу входят банк ВТБ 24, «ВТБ Лизинг», «ВТБ Девелопмент», «ВТБ Капитал Управление Активами», «ВТБ Специализированный депозитарий», «МультиКарта», «ВТБ Капитал», СК «ВТБ Страхование», НПФ «ВТБ Пенсионный фонд», «ВТБ Долговой центр», «ВТБ Пенсионный администратор», «ВТБ Факторинг», 12 дочерних банков на территории СНГ, а также несколько банков дальнего зарубежья.

Банковским холдингом в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц, включающее хотя бы одну кредитную организацию, находящуюся под контролем одного юридиче-

ского лица, не являющегося кредитной организацией (далее – головная организация банковского холдинга), а также (при их наличии) иные (не являющиеся кредитными организациями) юридические лица, находящиеся под контролем либо значительным влиянием головной организации банковского холдинга или входящие в банковские группы кредитных организаций – участников банковского холдинга, при условии, что доля банковской деятельности, определенная на основе методики Банка России, в деятельности банковского холдинга составляет не менее 40%.

Согласно статье 4 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» доля банковской деятельности в деятельности банковского холдинга определяется как отношение величины активов и (или) доходов кредитных организаций – участников банковского холдинга, определенной на основе методики, установленной Банком России, и совокупной величины активов и (или) доходов банковского холдинга, определенной с учетом активов и (или) доходов на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности данных юридических лиц.

Контроль и значительное влияние для определения участников банковского холдинга также определяются в соответствии с МСФО.

В международной практике используется понятие «финансовый конгломерат»

Под финансовым конгломератом понимается группа или подгруппа, во главе которой стоит регулируемое юридическое лицо или в которой как минимум одна из дочерних компаний является регулируемым юридическим лицом.

Такая группа или подгруппа должна соответствовать следующим критериям:

а) в случае, если во главе группы или подгруппы стоит регулируемое юридическое лицо:

– такое регулируемое юридическое лицо является материнской компанией по отношению к юридическому лицу, работающему в финансовом секторе, участвует

в капитале такого юридического лица или иным образом связано с ним;

– по меньшей мере, одно юридическое лицо в группе или подгруппе относится к страховому сектору, по меньшей мере, одно юридическое лицо относится к банковскому или инвестиционному сектору и совокупная деятельность входящих в группу или подгруппу юридических лиц, как в рамках страхового сектора, так и в рамках банковского или инвестиционного сектора, является значимой;

б) в случае, если во главе группы или подгруппы нет регулируемого юридического лица, деятельность группы или подгруппы в основном осуществляется в финансовом секторе.

Банковский холдинг согласно закону «О банках и банковской деятельности», по сути, является подвидом финансового конгломерата.

Принципиальным отличием банковского холдинга от банковской группы в российском законодательстве выступает то обстоятельство, что в банковском холдинге кредитная организация всегда является участником объединения юридических лиц, тогда как юридическое лицо, не являющееся кредитной организацией, классифицируется независимо от вида деятельности и поднадзорности Банку России головной организацией банковского холдинга.

В соответствии с МСФО ПИФы также являются участниками банковского холдинга, которые с точки зрения закона о банках не могут быть включены в состав банковского холдинга. Банк России предлагает расширить периметр консолидации банковского холдинга на законодательном уровне путем включения в его состав обособленных имущественных комплексов, находящихся под контролем либо значительным влиянием головной организации банковского холдинга или участников банковского холдинга, что позволит единообразно применять терминологию, обозначающую объединение лиц с участием кредитной организации, в качестве бан-

ковского холдинга как в целях МСФО, так и в целях пруденциального банковского регулирования.

Одновременно Банк России предлагает сделать законодательное изъятие для объединения юридических лиц с участием российских кредитных организаций, конечным собственником которого является иностранный банк, при условии, что между юридическими лицами, входящими в его состав, и кредитной организацией не проводится операций и сделок, за исключением выплаты дивидендов и иного распределения прибыли.

После определения на законодательном уровне понятий «финансовая группа» и «финансовый холдинг» Банк России также предлагает уточнить определение банковского холдинга, в частности, в законе о банках уточнить, что в случае если доля соответствующего вида банковской деятельности и доля деятельности иных финансовых организаций в холдинге одновременно составляют 40% и более либо в случае если один из участников холдинга является системно значимой кредитной организацией или системно значимой финансовой организацией, холдинг квалифицируется как банковский или финансовый в зависимости от преобладающего вида деятельности (банковского либо иного финансового) либо от вида финансовой организации, признанной системно значимой.

В настоящее время на финансовом рынке имеют место также иные, отличные от банковских групп и банковских холдингов объединения с участием кредитных и некредитных финансовых организаций.

Так, например, в международной практике объединения кредитных организаций, имеющих одних и тех же собственников, называются параллельными банками. Деятельность таких параллельных кредитных организаций тесно переплетается, принимаемые ими общие риски могут оказаться весьма существенными. Финансовые трудности или потеря деловой репутации одной кредитной организации

могут привести к снижению финансовой устойчивости других кредитных организаций – участников таких объединений.

Зачастую результатом проведения кредитными организациями, имеющими одних и тех же собственников, встречных операций и сделок становится перераспределение рисков между такими кредитными организациями путем осуществления регулировочных (схемных) сделок, цель которых – придание видимости выполнения либо обход установленных Банком России требований. Ярким примером такого перераспределения является передача активов от одной кредитной организации другой параллельной кредитной организации в целях быстрого выведения с баланса «хороших» активов и обеспечения их недоступности как источников погашения обязательств перед вкладчиками в случае возникновения финансовых проблем у первой кредитной организации.

Принимая во внимание функционирование кредитных организаций, контролируемых одним лицом либо группой лиц, как единого экономического субъекта, Банк России полагает целесообразным на законодательном уровне квалифицировать такие объединения в качестве банковских холдингов, определив их собственников в качестве учредителей банковских холдингов. В частности, Банк России предлагает относить к банковским холдингам объединения кредитных и некредитных финансовых организаций в следующих случаях:

- если их акционерами (участниками) являются одни и те же физические и (или) юридические лица, в том числе являющиеся нерезидентами, владеющие прямо или косвенно (через третьих лиц) в совокупности более 50% голосующих акций (долей) в каждой из организаций (с учетом акций (долей), принадлежащих связанным с ними лицам);

- если учредители банковского холдинга владеют прямо или косвенно (через третьих лиц) в совокупности более 20% голосующих акций (долей) в каждой из организаций и при этом ни один другой ак-

ционер (участник) кредитных и некредитных финансовых организаций не владеет большим пакетом их голосующих акций (долей) и (или) не менее трети состава органов управления данных организаций представлено одними и теми же физическими лицами и связанными с ними лицами.

Доля банковской деятельности в деятельности банковского холдинга в указанных случаях также должна составлять не менее 40%.

Законодательство Российской Федерации, регулирующее деятельность некредитных финансовых организаций, в отличие от банковского законодательства, не содержит положений, регламентирующих деятельность финансовых групп или холдингов, за исключением страхового сектора.

В то же время создание института финансовых групп и финансовых холдингов в сегментах деятельности некредитных финансовых организаций позволит участникам финансовой группы (финансового холдинга), как и в случае банковской группы и банковского холдинга, реализовать возможность перераспределения капитала между участниками финансовой группы (финансового холдинга) в целях сохранения финансовой устойчивости, создать централизованное управление путем учреждения управляющей компании и установить единый подход к налоговому и финансовому планированию финансовой группы (финансового холдинга) [1].

В целях реализации задачи по осуществлению надзора за объединениями юридических лиц с участием некредитных финансовых организаций в законодательстве Российской Федерации, регулирующей деятельность отдельных видов некредитных финансовых организаций, необходимо в первую очередь определить понятия финансовой группы и финансового холдинга, взяв за основу подходы, предусмотренные законом о банках в отношении банковского холдинга и банковской группы, с учетом лучшей международной практики в области регулирования и над-

зора за финансовыми группами (финансовыми холдингами).

Под финансовой группой предлагается понимать не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц, в котором одно юридическое лицо или несколько юридических лиц находятся под контролем либо значительным влиянием одной некредитной финансовой организации (головной организации финансовой группы), за исключением случаев, когда доля банковской деятельности в группе составляет 40% и более и такое объединение признается банковским холдингом. В случае если доля банковской деятельности и доля соответствующего вида деятельности иных финансовых организаций одновременно составляет 40% и более, объединение признается финансовой группой либо банковским холдингом в зависимости от преобладающего вида деятельности (финансовой и (или) банковской деятельности) либо в случае, если один из участников холдинга отнесен к системно значимым некредитным организациям или к системно значимым кредитным организациям.

Под финансовым холдингом предлагается понимать не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц, включающее хотя бы одну некредитную финансовую организацию, находящуюся под контролем одного юридического лица, не являющегося кредитной и некредитной финансовой организацией (головная организация финансового холдинга), а также иные юридические лица, находящиеся под контролем либо значительным влиянием головной организации финансового холдинга или входящие в финансовые группы участников финансового холдинга. При этом при образовании финансового холдинга доля (отношение величины активов и (или) доходов некредитных финансовых организаций – участников холдинга, определенной на основе методики Банка России, и совокупной величины активов и (или) доходов финансового холдинга) деятельности некредитных

финансовых организаций соответствующего вида в деятельности всего холдинга должна составлять не менее 40% и определяться на основании методики Банка России.

В случае если доля соответствующего вида деятельности некредитных организаций составляет 40% и более и при этом доля банковской деятельности также составляет 40% и более, холдинг квалифицируется как банковский или как финансовый в зависимости от преобладающего вида деятельности (банковской и (или) финансовой деятельности) либо в случае, если один из участников холдинга отнесен к системно значимым кредитным организациям или к системно значимым некредитным организациям.

Одновременно в отношении финансовой группы и (или) финансового холдинга возможно установление критерия значимости совокупной деятельности участников группы или холдинга для всего финансового рынка [3].

На финансовом рынке также осуществляют деятельность некредитные финансовые организации, имеющие одних и тех же собственников (так называемые параллельные некредитные финансовые организации) с аналогичными рисками, присущими кредитным организациям, имеющим одних и тех же собственников.

В связи с этим предлагается квалифицировать такие объединения в качестве финансовых холдингов, если банковская деятельность в данном объединении не превышает 40% и более и такое объединение не квалифицируется как банковский холдинг.

В случае если доля соответствующего вида деятельности некредитных организаций составляет 40% и более и при этом доля банковской деятельности также составляет 40% и более, холдинг квалифицируется как банковский или как финансовый в зависимости от преобладающего вида деятельности (банковской и (или) финансовой деятельности) либо в случае, если один из участников холдинга отнесен к

системно значимым кредитным организациям или к системно значимым некредитным организациям.

Контроль и значительное влияние для идентификации участников финансовой группы (финансового холдинга) должны определяться в соответствии с МСФО.

В целях эффективной реализации надзорных полномочий Банка России, в том числе применения мер воздействия, представляется необходимым законодательно установить, что головной организацией как финансовой группы, так и финансового холдинга может быть только организация – резидент Российской Федерации [1].

Также следует закрепить на законодательном уровне, что микрофинансовые организации могут входить в финансовые группы и финансовые холдинги только в качестве участников данных объединений. При определении состава финансовой группы (финансового холдинга) следует учитывать, что правовая природа отдельных некредитных финансовых организаций (особенно некоммерческих организаций, основанных на принципе членства) и цели их деятельности не предполагают возможности их включения в финансовую группу или финансовый холдинг.

По критерию зависимости от степени взаимного влияния компаний различают:

- классический банковский холдинг, где главная компания осуществляет контроль над дочерними банками. Последние, как правило, не владеют акциями управляющей компании;
- перекрестный банковский холдинг – финансовые организации владеют контрольными пакетами акций друг друга. Подобная форма весьма характерна для японской корпоративной модели.

Кроме того, выделяют банковские холдинги следующих типов:

- чистые холдинги, осуществляющие исключительно деятельность по управлению дочерними обществами;
- смешанные холдинги, осуществляющие коммерческую деятельность помимо управленческой. Подобная форма харак-

терна для современной российской корпоративной модели.

По критерию типов зависимости различают:

- имущественные холдинги (основанные на наличии контрольного пакета акций);
- договорные (созданные на определенный срок в случае заключения договорного соглашения);
- организационные.

Следует отметить, что имущественные банковские холдинги являются самыми распространенными в Российской Федерации.

Таким образом, ключевым отличием банковского холдинга от холдингов иных видов является наличие в его структуре более одной кредитной организации. Такая форма реализации стратегии диверсификации и интеграции объекта позволяет снизить многие риски, связанные с движением денежных потоков, и повысить устойчивость к внешним колебаниям.

Как отмечается специалистами, «банковский холдинг представляет собой группу взаимосвязанных компаний, сущность которой заключается в том, что это экономическое единство или организация, состоящая из самостоятельных субъектов права. Это позволяет обладать контролем без бремени собственности, господством без хозяйственных рисков» [4].

Большинство теоретиков и практиков выделяют явные преимущества данной формы перед иными формами концентрации капитала. Действительно, диверсификация путем создания дочерних компаний часто не предполагает дорогостоящих и долгих процедур дью-дилидженс, как, например, диверсификация (или интеграция) с помощью сделок слияний и поглощений. Еще одним преимуществом данной формы построения бизнеса является возможность концентрации кредитными организациями в составе банковского холдинга исключительно своих специфических функций, управленческие же функции аккумулируются в головной ор-

ганизации (в корпоративном центре), которая осуществляет управление корпоративным капиталом, распределением ресурсов и формированием портфеля.

Централизация управления корпоративного центра или головная компания берут на себя принципиальные функции, а создание холдинга осуществляется путем передачи акций или долей других компаний в обмен на акции холдинга. Корпоративный центр отвечает за формулировку целей и оценку результатов их достижения. По этому параметру следует оценивать эффективность корпоративного центра [5].

Кроме того, корпоративный центр связан с управлением портфелем бизнеса, с достижением синергетических эффектов и с оценкой эффективности сервисных функций.

Обращаясь к практике, стоит отметить, что последние кризисные события в российской экономике стали для ряда российских банковских структур конечной точкой существования, а для многих из них – сигналом об острой необходимости корректировки существующей бизнес-модели. Сложившийся традиционный механизм финансирования кредитной эмиссии, в основе которого был заложен приток иностранных инвестиций и экспортных поступлений, обнаружил свою несостоятельность и низкое соответствие характеру целей и задач, поставленных перед российской экономикой. Кроме того, произошли изменения на рынке сделок слияний и поглощений в кредитном секторе, прежде ассоциировавшихся с участием государственных банков и банков-нерезидентов в роли компании-агрессора (компания-покупателя), а также изменилась и сила экспансии иностранного финансового капитала по отношению к перспективному финансовому рынку в России.

Подводя итог, отметим, что банковский холдинг представляется перспективной формой интеграции компаний для развития российской экономики. Реализация эффективных и конкурентоспособных

корпоративных стратегий, а также использование передового мирового опыта в управлении являются ключевыми направлениями дальнейшего развития российских банковских холдингов.

Совершенствование корпоративных стратегий способно привести банковские структуры к укреплению структуры собственности и росту капитализации, что позволит оптимизировать систему адаптации к кризисным ситуациям, повысить уровень и качество процессов, связанных с кредитованием отечественного народного хозяйства. Данные последствия вполне отвечают современным потребностям инновационной экономики, остро нуждающейся в эффективном развитии банковского сектора.

В качестве последующего становления банковской структуры важно развивать финансовые рынки, в том числе через создание специализированных программ с целью экспансии дочерних банковских структур в регионы. Таким образом, можно наметить направления стратегического развития региональных экономик. Важно отметить, что мало просто насытить банковскими услугами регионы, где они отсутствуют, следует провести работу по обучению персонала и внедрению международных банковских стандартов и технологий, разработать и реализовать программы (возможно, совместно с государственными органами) по повышению финансовой грамотности населения.

Банковские холдинги, реализуя стратегию широкой диверсификации, через дочерние структуры могут расширить присутствие в небанковских сегментах финансового рынка, что может обеспечить рост рабочих мест в регионах [6], одновременно увеличивая услуги населению и бизнесу, такие как страхование, лизинг, консалтинг, и пр. При эффективном и прозрачном построении данной системы отношений, при поддержке государственных органов отдельных банковских программ возможно всестороннее развитие всех заинтересованных сторон и участников.

Список литературы

1. Иванова С. П. Новые подходы стратегического планирования по проведению комплекса мер, направленных на стабилизацию банковской системы // Расширенное воспроизводство инновационной экономики и интенсификация спроса на инновации в России : сборник научных статей. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2016. – С. 44–48.
2. Иванова С. П. Перспективы развития банковского сектора, направленные на укрепление экономической безопасности страны // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 46. – С. 60–64.
3. Иванова С. П., Литвинов А. Н. Показатели эффективности реальных инвестиций: эволюция и проблемы использования // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2016. – № 5 (89). – С. 73–80.
4. Курушина О. А. Развитие банковских холдингов в России: предпосылки формирования и особенности функционирования // Финансы и кредит. – 2008. – № 5 (293). – С. 34–40.
5. Садыкова К. В. Характеристика основных методов и инструментов управления коммуникацией с заинтересованными лицами при проведении сделок слияний и поглощений // Молодежь и наука: актуальные вопросы теории и практики : сборник научных статей по результатам Международной научно-практической конференции / под ред. И. Е. Бельских. – Волгоград, 2015. – С. 44–47.
6. Столярова К. В. К вопросу об инструментах IR-менеджмента при реализации стратегий слияний (поглощений) // Транспортное дело России. – 2011. – № 4 (89). – С. 152–153.
7. Столярова К. В. Роль управления коммуникациями в создании и развитии интегрированных корпоративных структур // Антикризисные задачи развития общественных наук на современном этапе : сборник научных статей по результатам Всероссийской научно-практической конференции / под ред. И. Е. Бельских. – Волгоград, 2015. – С. 78–82.

References

1. Ivanova S. P. Novye podkhody strategicheskogo planirovaniya po provedeniyu kompleksa mer, napravlennykh na stabilizatsiyu bankovskoy sistemy [New Approaches of Strategic Planning of Taking a Set of Steps Aimed at Stabilizing the Banking System]. *Rasshirennoe vosproizvodstvo innovatsionnoy ekonomiki i intensifikatsiya sprosa na innovatsii v Rossii, sbornik nauchnykh statey* [Extended Reproduction of Innovation Economy and Intensifying the Deman for Innovation in Russia: collection of academic articles]. Moscow, FGBOU VO «REU im. G. V. Plekhanova», 2016, pp. 44–48. (In Russ.).
2. Ivanova S. P. Perspektivy razvitiya bankovskogo sektora, napravlennye na ukreplenie ekonomicheskoy bezopasnosti strany [Prospects of Developing the Banking Sector Aimed at Strengthening Economic Security of the Country]. *Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk* [Acute Issues of Economics], 2015, No. 46, pp. 60–64. (In Russ.).
3. Ivanova S. P., Litvinov A. N. Pokazатели effektivnosti real'nykh investitsiy: evolyutsiya i problemy ispol'zovaniya [Indicators of Real Investment Effectiveness: Evolution and Problems of Use]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2016, No. 5 (89), pp. 73–80. (In Russ.).
4. Kurushina O. A. Razvitie bankovskikh kholdingov v Rossii: predposylki formirovaniya i osobennosti funktsionirovaniya [The Development of Bank Holdings in Russia: Preconditions

of Setting-up and Features of Functioning]. *Finansy i kredit* [Finance and Credit], 2008, No. 5 (293), pp. 34–40. (In Russ.).

5. Sadykova K. V. Kharakteristika osnovnykh metodov i instrumentov upravleniya kommunikatsiy s zainteresovannymi litsami pri provedenii sdelok sliyanii i pogloshcheniy [Features of Key Methods and Tools managing Communications with Concerned Persons during M & A Deals]. *Molodezh' i nauka: aktual'nye voprosy teorii i praktiki, sbornik nauchnykh statey po rezul'tatam Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Youth and Science: Current Issues of Theory and Practice, collection of academic articles on results of the International Conference], edited by I. E. Bel'skikh. Volgograd, 2015, pp. 44–47. (In Russ.).

6. Stolyarova K. V. K voprosu ob instrumentakh IR-menedzhmenta pri realizatsii strategiy sliyanii (pogloshcheniy) [Concerning Tools of IR Management While Realizing Strategies of Mergers (Acquisitions)]. *Transportnoe delo Rossii* [Transportation in Russia], 2011, No. 4 (89), pp. 152–153. (In Russ.).

7. Stolyarova K. V. Rol' upravleniya kommunikatsiyami v sozdanii i razvitiy integrirrovannykh korporativnykh struktur [The Role of Communication Management in Shaping and Development of Integrated Corporate Structures]. *Antikrizisnye zadachi razvitiya obshchestvennykh nauk na sovremennom etape, sbornik nauchnykh statey po rezul'tatam Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Crisis Objectives of Developing Public Science on the Current Level, collection of academic articles on results of the International Conference], edited by I. E. Bel'skikh. Volgograd, 2015, pp. 78–82. (In Russ.).

Сведения об авторах

Светлана Петровна Иванова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры организационно-управленческих
инноваций РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: 76sivanova@mail.ru

Ксения Валерьевна Садыкова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры организационно-управленческих
инноваций РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36
E-mail: xenia_stolyarova@inbox.ru

Information about the authors

Svetlana P. Ivanova

PhD, Assistant Professor of the Department for
Organizational and Managerial Innovations
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: 76sivanova@mail.ru

Xenia V. Sadykova

PhD, Assistant Professor of the Department for
Organizational and Managerial Innovations
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: xenia_stolyarova@inbox.ru

ЛОКАЛЬНАЯ ВАЛЮТА КАК СПОСОБ АКТИВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

О. Е. Каленов, С. Н. Кукушкин

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье рассматривается локальная валюта как дополнительное средство платежа, функционирующее наряду с национальной валютой на какой-либо ограниченной территории или в пределах определенного сообщества. Авторы дают характеристику такого типа валютам, определяют их цели и формы, анализируют зарубежный и отечественный опыт использования. В статье предложен механизм обращения локальной валюты с описанием его основных элементов. При этом необходимо сочетание трех основных факторов: участия тех, кто занимается производством и потреблением, поддержки местных органов власти и взаимодействия с местными банками и другими финансово-кредитными организациями. Авторы выдвигают гипотезу о наступлении этапа трансформации валютных взаимоотношений, когда из горизонтальных связей между валютами формируется вертикальная структура этих отношений.

Ключевые слова: локальная валюта, малый бизнес, предприниматель, потребитель, ресурсы, активизация экономики, средство обращения.

LOCAL CURRENCY AS A METHOD OF ECONOMY INTENSIFICATION

Oleg E. Kalenov, Sergey N. Kukushkin

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article describes local currency as an additional means of payment functioning along with the national currency on a certain limited territory or within a certain community. The authors characterize this type of currencies, identify their aims and forms and analyze foreign and home experience of using them. The article puts forward a mechanism of local currency circulation by describing its key elements. In this case the combination of three main factors is necessary: participation of those who deal with production and consumption, support of local authorities and interaction with local banks and other finance and credit organizations. The authors advance a hypothesis about the beginning of the stage of transforming currency interactions, when horizontal ties between currencies give rise to vertical structure of these relations.

Keywords: local currency, small business, entrepreneur, customer, resources, economy intensification, means of circulation.

В настоящее время местные власти стремятся развивать свои территории двумя основными способами: во-первых, формируют условия для создания высокооплачиваемых рабочих мест для своих жителей, а во-вторых, осуществляют справедливую налоговую политику и устанавливают комфортный режим нало-

гообложения. Это позволяет представителям местного бизнеса развиваться, а муниципальному бюджету – получать средства для реализации собственных программ. Однако инструменты, которыми пользуются для этого органы местного самоуправления, иногда подрывает экономику своих субъектов.

¹ Статья подготовлена по результатам исследования, проведенного при финансовой поддержке РФФИ, проект № 18-010-00325.

Зачастую местные власти создают условия для привлечения крупного бизнеса. В результате свои малые предприятия не имеют возможности развиваться, а крупные компании выводят вырученные денежные средства за пределы местной экономики [7]. Когда малый бизнес терпит неудачу, местные муниципалитеты оправдывают слабую поддержку бизнеса дефицитом средств, попутно перекладывая на него дополнительную нагрузку в виде местных налогов и обязательств по содержанию инфраструктуры: канализации, водоснабжения, ремонта дорог.

Если мелкие предприниматели из-за низкой прибыли не в состоянии оплатить местные налоги, муниципальные власти воздействуют на них посредством прекращения их обслуживания (отключения воды, электроэнергии и т. п.) или пытаются заставить погасить налоговые задолженности за счет личного имущества предпринимателей. Все это свидетельствует о том, что местные сообщества нуждаются в новых подходах к оплате местных услуг, таких как развитие инфраструктуры, образование, охрана здоровья, обеспечение территориального общественного самоуправления и др. Эти сообщества имеют неудовлетворенные потребности, основными препятствиями для удовлетворения которых являются недостаток ресурсов и отсутствие денег [2].

Одним из наиболее эффективных способов для активизации и поддержки местной экономики может стать использование локальных валют для совершения торговых-обменных операций. Все это подтверждается мировым опытом. В настоящее время в европейских странах насчитывается более двухсот локальных валют, а в целом в мире – более тысячи с общим годовым оборотом около 1 млрд долларов.

Какую роль выполняют локальные валюты и что они из себя представляют? Ответы на эти вопросы кроются в негативных социально-экономических последствиях имеющихся национальных валют, вызванных противоречием функции денег как

средства обращения и как средства накопления. Это проявляется в дефиците денежных средств в тех секторах, где они остро необходимы, например в промышленном производстве, и создает их переизбыток в финансовом секторе экономики, где они не приносят общественной пользы, а лишь выступают средством спекуляции. Кроме того, это противоречие денег усиливает такие негативные явления, как безработица, банкротство, рост долгов, бедность, падение совокупного спроса, рост преступности и т. д. [4].

Локальные валюты способны снизить влияние кризисных явлений на локальное сообщество, уменьшить зависимость от глобальной финансовой системы и рисков, связанных с колебаниями валют, а также снизить зависимость от государственно-олигархической системы власти.

Локальная валюта – это валюта, обращение которой ограничено сравнительно небольшой территорией (городом, районом, поселком) или сообществом. Идея создания локальной валюты заключается в том, что, обеспечив эту валюту какими-либо имеющимися в избытке ресурсами (недостаточно используемыми в настоящий момент), можно запустить процесс обмена между участниками сообщества, мобилизовать их для удовлетворения существующих потребностей. Другими словами, это общественный договор в пределах территории или сообщества о том, что вместе с законными средствами платежа (т. е. национальной валютой) в качестве средства платежа будет использоваться что-то иное, дополнительное.

Главной причиной их возникновения и развития является то, что в условиях глобализации деньги покидают села и малые города. Международные корпорации и банки «вымывают» оттуда капитал. В свою очередь локальная валюта направлена на создание материального богатства на местах, развивая именно местную экономику путем сопоставления неудовлетворенных потребностей с недостаточно используемыми ресурсами самого сообщества. Она создает

богатство, которое производится локально в интересах местных жителей и фирм, а не для предприятий, пришедших издалека, в том числе транснациональных компаний.

Наиболее известными локальными валютами являются экойрис (Брюссель, Бельгия), напо (Неаполь, Италия), бристольский фунт (Бристоль, Англия), песеты (Алама, Испания), фуреаи кипу (Япония), WIR (Швейцария), сардекс (Сардиния, Италия).

В России также были попытки использовать локальную валюту. Наиболее известный пример – шаймуратики. Предприниматель А. Нургалиев из села Шаймуратово (Башкирия) внедрил идею экономиста Р. Давлетбаева на своем предприятии. Местной валютой выдавали часть зарплаты работникам, расплачивались за услуги. Ее принимали к оплате в местных магазинах. Эффект от эксперимента не заставил себя долго ждать. Частичный переход на локальную валюту резко оживил экономику села и спровоцировал увеличение товарооборота в 12 раз. Однако впоследствии прокуратура признала ее незаконной, и шли долгие судебные разбирательства. Похожая ситуация была и в Подмоскovie с местной валютой – колионами.

Возникает вопрос: законно ли создание и использование локальных валют? В любом государстве монопольное право на выпуск национальной валюты принадлежит центробанку. Национальной валютой считается та, в которой физические и юридические лица платят налоги. Однако в некоторых странах законы позволяют

муниципальным властям и бизнес-организациям не только выпускать локальные валюты, но и оплачивать в них местные налоги. При этом ни в одном обществе никто не может запретить обмениваться между собой результатами своего труда с помощью информационного носителя, которым являются локальные валюты и торгово-обменные системы [6]. Фирмы предоставляют бонусы своим клиентам, на которые те приобретают продукцию этих фирм. Запретить эмитировать бонусы нельзя. Население обменивается личными вещами или услугами, зачастую прибегая к помощи записей для учета. Во избежание конфликтных ситуаций с законом локальные валюты оформляют как бонусы, чеки, талоны, купоны и другие условные обменные единицы.

Преимуществом таких валют в случае проявленного со стороны властей подозрения будет широкое публичное декларирование исключительной социальной направленности таких обменных систем и проектов, которым они служат, а также демонстрация тех достижений и пользы, которую они приносят обществу (той пользы, которую традиционные национальные валюты принести не могут) [8]. Например, они способны сохранить и аккумулировать национальную валюту для реализации других проектов в рамках данного населенного пункта или района.

Инициатива внедрения локальной валюты может исходить из нескольких источников (рис. 1).



Рис. 1. Инициаторы внедрения локальной валюты

Локальные валюты существуют в разных видах и служат различным целям.

Можно выделить две основные группы целей: социальные и коммерческие.

К социальным целям относятся забота о пожилых; снижение безработицы, работа с детьми и молодежью; поддержка образовательных и экологических проектов, а также местных некоммерческих организаций; укрепление и развитие чувства принадлежности к сообществу или конкретной территории и т. д. Среди коммерческих целей локальных валют выделяют помощь представителям местного малого бизнеса для повышения его конкурентоспособности по сравнению с крупными компаниями; облегчение расчетов с поставщиками и оптовыми покупателями (бартерные валюты); поощрение возврата клиентов к компаниям-эмитентам локальных валют (валюты лояльности); обеспечение товарооборота между предприятиями и др.

Основные виды локальных валют можно классифицировать следующим образом:

– *товарные деньги*. За всю историю человечества они принимали разнообразные формы. На протяжении многих веков общество успешно использовало соль, яйца, шкуры животных, текстиль, изделия ручного труда, слитки редких и драгоценных металлов и многие другие предметы [1]. Преимущество товарных валют заключается в том, что не требуется практически никакой социальной или правовой инфраструктуры для их существования. Эта валюта может

функционировать в любых экстремальных условиях;

– *бумажные и металлические деньги*. Банкноты и монеты являются сегодня наиболее привычной формой денег. Для выпуска локальных валют бумажная форма наиболее приемлема и популярна. Бумажные деньги просты в обороте и обработке, относительно дешевы в производстве. Но у них есть значительный недостаток – они могут быть относительно просто подделаны;

– *электронные валюты*. К ним относятся смарт-карты, технические средства для приема карт, центральный сервер для ведения счетов. Подавляющее большинство обычных денег (национальных валют) обращается в электронном виде, и дополнительные валютные системы постепенно осваивают данную форму. Использование интернет-технологий уменьшает накладные расходы, но увеличивает риск мошенничества [3]. К недостаткам электронных валют относятся сложность создания и трудоемкость обработки транзакций;

- смешанные формы, т. е. несколько различных форм используются для выпуска одной и той же валюты. Это дает наибольшую гибкость для обеспечения обмена.

Механизм обращения локальной валюты подразумевает наличие нескольких важных групп участников (рис. 2).

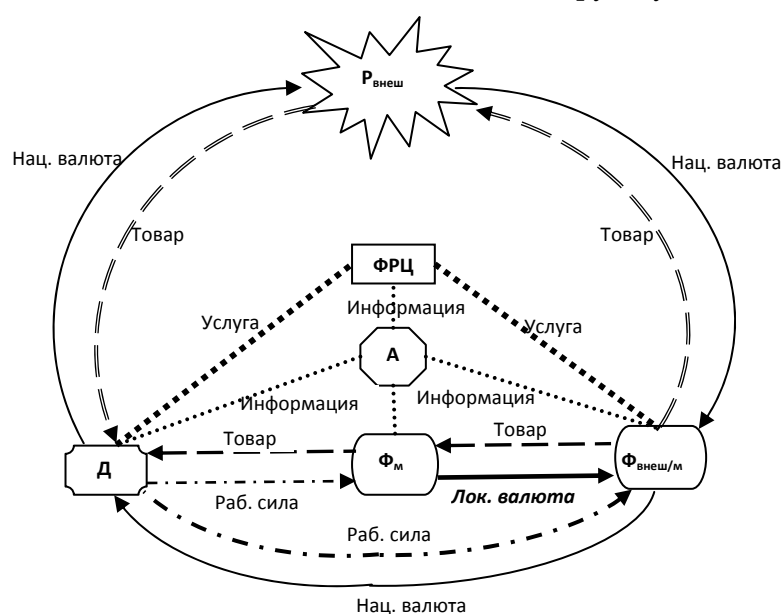


Рис. 2. Механизм обращения локальной валюты

Φ_m – фирмы, работающие только на местных (локальных) рынках и производящие продукцию, имеющую хождение только на этом рынке. В их число входят малые предприятия, фермеры, индивидуальные предприниматели.

$\Phi_{\text{внеш/м}}$ – фирмы, производящие продукцию, пользующуюся спросом как на местном (локальном) рынке, так и на внешнем по отношению к данному локальному рынку. Через них осуществляет-

ся трансформация локальной валюты в национальную и обратно. Тем самым осуществляется взаимодействие этих валют. Фирмы, используя местные ресурсы, изготавливают продукцию, которая реализуется на рынке местным потребителям, оплачивается локальной валютой и обратно запускается в оборот (рис. 3). Обе эти группы выступают в качестве производителей товаров, поставщиков услуг, работодателей.

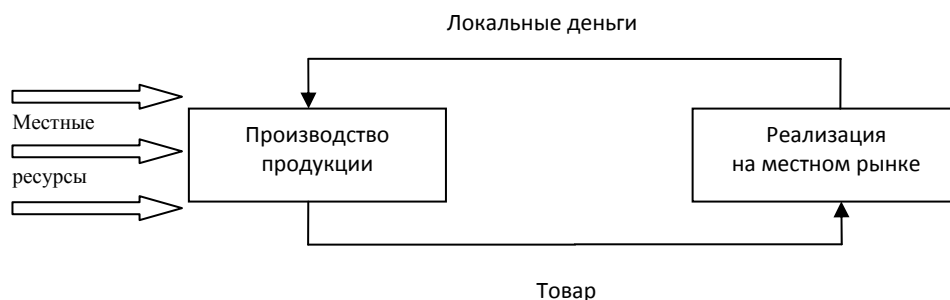


Рис. 3. Товарно-денежный кругооборот на местном рынке

Д – домохозяйства, выступающие в качестве потребителей экономических благ, созданных местными производителями, а также поставщиков рабочей силы для фирм-производителей.

А – органы местного самоуправления (администрация) и общественные организации предпринимателей. Их задача – регулирование и поддержка малого бизнеса. Местная администрация также наряду с домохозяйствами выступает потребителем местной продукции.

ФРЦ – финансово-расчетные центры: банки, венчурные фонды и т. п., осуществляющие учет обмена товара на локальную валюту. Они призваны вместе с фирмами, осуществляющими региональные, нацио-

нальные и глобальные операции ($\Phi_{\text{внеш/м}}$), преобразовывать ее в национальную валюту, а также способствуют взаиморасчету между предприятиями.

$P_{\text{внеш}}$ – рынок товаров и услуг. В данном случае речь идет именно о внешнем рынке по отношению к местному (локальному) рынку. Здесь определяется цена продукции и осуществляются товарно-денежные отношения.

В настоящее время мы являемся свидетелями этапа формирования валютных взаимоотношений, когда из горизонтальных связей между валютами формируется вертикальная структура этих отношений (рис. 4).

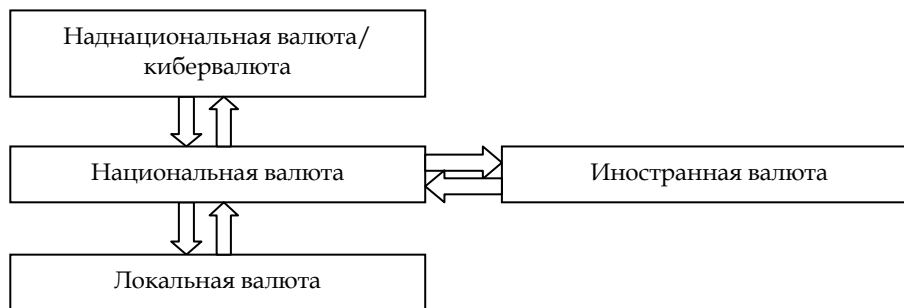


Рис. 4. Иерархия валют

Сейчас национальная валюта взаимодействует не только с иностранной, но и с наднациональной и локальной валютой. При этом технологии, применяемые при обращении криптовалют на наднациональном уровне, могут быть адаптированы и для локальных территорий и объединений (локальные криптовалюты). При наличии развитой технологической инфраструктуры использование электронных валют значительно дешевле печатных денег [5].

Таким образом, для успеха локальной валюты необходимо сочетание трех основных факторов: участия тех, кто занимается производством и потреблением, поддержки местных органов власти и взаимодействия с местными банками и другими финансово-кредитными организациями, что обеспечит необходимый уровень доверия. Однако единого идеального рецепта создания эффективной локальной валюты

для каждого местного сообщества не существует. Любой элемент такой валюты, который хорошо подходит для одной ситуации, при определенных обстоятельствах может быть большим недостатком для других местных сообществ. Оптимальный вид местной валюты для каждого конкретного сообщества зависит от того, какие цели поставлены при проектировании, какие ресурсы доступны для обмена и внешних условий, в которых придется действовать. Каждый механизм функционирования локальной валюты требует тщательной разработки всех процессов (определение цены валюты, эмиссии новых денежных знаков и их обмена, компенсации затрат на ведение всего проекта), чтобы денежные средства продолжали движение в рамках всего сообщества, а не накапливались у отдельных его участников или местного бизнеса, утрачивая тем самым функцию средства обращения.

Список литературы

1. Ермилова М. Возможные сценарии развития мировой валютной системы в условиях возврата к использованию драгоценных металлов // Экономист. – 2012. – № 10. – С. 4.
2. Жиронкин С. А., Колотов К. А., Жиронкина О. В. Институциональные ловушки и экстерналии инновационного неоиндустриального импортозамещения // Экономика и управление инновациями. – 2017. – № 1 (1). – С. 4–16.
3. Жиронкин С. А., Гасанов М. А., Барышева Г. А., Каячев Г. Ф. Технологические детерминанты современного социального благополучия на его инновационно-цифровой стадии // Экономика и управление инновациями. – 2017. – № 2 (2). – С. 4–10.
4. Ибрагимова З. Ф. Опыт Германии в снижении риска бедности // Экономика и управление инновациями. – 2017. – № 3 (3). – С. 22–31.
5. Кукушкин С. Н. Кибервалюта – миф или реальность // Экономика знаний: теория и практика. – 2017. – № 1. – С. 16–23.
6. Лиетар Б. А. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру. – М. : КРПА Олимп : АСТ : Астрель, 2007.
7. Шавина Е. В. Развитие инновационной экономики России с ведущей ролью глобальных корпораций // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2013. – № 8 (62). – С. 44–53.
8. Шавина Е. В. Экономическая безопасность России в современных геополитических условиях // Экономика знаний: теория и практика. – 2017. – № 3. – С. 20–28.

References

1. Ermilova M. Vozmozhnye stsensarii razvitiya mirovoy valyutnoy sistemy v usloviyakh vozvrata k ispol'zovaniyu dragotsennykh metallov [Possible Scenarios of Global Currency

System Development in Conditions of Return to Precious Metals Use]. *Ekonomist*, 2012, No. 10, p. 4. (In Russ.).

2. Zhironkin S. A., Kolotov K. A., Zhironkina O. V. Institutsional'nye lovushki i eksternalii innovatsionnogo neointustrial'nogo importozameshcheniya [Institutional Pitfalls and Externalities of Innovation Neo-Industrial Import-Substitution]. *Ekonomika i upravlenie innovatsiyami* [Economics and Innovation Management], 2017, No. 1 (1), pp. 4–16. (In Russ.).

3. Zhironkin S. A., Gasanov M. A., Barysheva G. A., Kayachev G. F. Tekhnologicheskie determinanty sovremennogo sotsial'nogo blagopoluchiya na ego innovatsionno-tsifrovoy stadii [Technological Determinants of Current Social Wellbeing on its Innovation-Digital Stage]. *Ekonomika i upravlenie innovatsiyami* [Economics and Innovation Management], 2017, No. 2 (2), pp. 4–10. (In Russ.).

4. Ibragimova Z. F. Opyt Germanii v snizhenii riska bednosti [Germany Experience in Reducing the Poverty Risk]. *Ekonomika i upravlenie innovatsiyami* [Economics and Innovation Management], 2017, No. 3 (3), pp. 22–31. (In Russ.).

5. Kukushkin S. N. Kibervaljuta – mif ili real'nost' [Cyber-Currency – Myth or Reality]. *Ekonomika znaniy: teoriya i praktika* [Economics of Knowledge: Theory and Practice], 2017, No. 1, pp. 16–23. (In Russ.).

6. Lietar B. A. Budushchee deneg: novyy put' k bogatstvu, polnotsenному труду i bolee mudromu miru [The Future of Money: New Way to Prosperity, Valuable Labour and Wiser World]. Moscow, KRPA Olimp, ACT, Astrel', 2007. (In Russ.).

7. Shavina E. V. Razvitie innovatsionnoy ekonomiki Rossii s vedushchey rol'yu global'nykh korporatsiy [The Development of Innovation Economy in Russia with the Leading Role of Global Corporations]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2013, No. 8 (62), pp. 44–53. (In Russ.).

8. Shavina E. V. Ekonomicheskaya bezopasnost' Rossii v sovremennykh geopoliticheskikh usloviyakh [Economic Security of Russia in Today's Geopolitical Conditions]. *Ekonomika znaniy: teoriya i praktika* [Economics of Knowledge: Theory and Practice], 2017, No. 3, pp. 20–28. (In Russ.).

Сведения об авторах

Олег Евгеньевич Каленов

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики
промышленности РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: oekalenov@yandex.ru

Сергей Николаевич Кукушкин

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики
промышленности РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: kykychkin@mail.ru

Information about the authors

Oleg E. Kalenov

PhD, Assistant Professor of the Department
for Economy of Production
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: oekalenov@yandex.ru

Sergey N. Kukushkin

PhD, Assistant Professor of the Department
for Economy of Production
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: kykychkin@mail.ru

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ ЗВЕНО КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Е. И. Человская

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Коммерческие банки играют особую роль в системе перераспределения финансовых ресурсов. Они являются основными финансовыми посредниками в экономике, способствуют повышению эффективности функционирования и развития отдельных субъектов хозяйствования и в целом экономическому росту в стране. Значимость участия банков в экономической системе проявляется также в участии банков в реализации государственных программ и проектов, нацеленных на решение стратегических задач. Поэтому от того, насколько стабильно и эффективно будет организована их деятельность и насколько эта деятельность будет отвечать их назначению в экономике, зависит поступательное развитие всей экономической системы со всеми ее связями и взаимозависимостями. В связи с этим в статье анализируются основные показатели деятельности коммерческих банков, выявляются современные тенденции их развития под влиянием кризисных явлений в республике и определяются проблемы развития банковского сектора, представляющие реальные угрозы для его устойчивости и надежности. Автором обосновывается необходимость разработки комплекса мер по повышению эффективности выполнения банками своих функций, что позволит кредитной системе более полно и качественно выполнять свои задачи и вносить ощутимый вклад в развитие экономики республики.

Ключевые слова: кредитная система, банковский сектор, центральный банк, коммерческие банки, экономический кризис, показатели деятельности банков.

COMMERCIAL BANKS AS A KEY LINK OF THE CREDIT SYSTEM IN THE PRIDNESTROVSKAYA MOLDAVIAN REPUBLIC

Ekaterina I. Chelovskaya

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Commercial banks play a specific role in the system of finance resource re-distribution. They are key finance mediator in economy, they foster a rise in effectiveness of functioning and development of business entities and in general they promote economic growth in the country. The importance of bank participation in the economic system is evident also in bank participation in implementation of state programs and projects aimed at strategic problem solving. The development of all economic system with all its ties and interconnections depends on stable and effective organization of their functioning and how much their functioning meets their objectives in economy. The article analyzes key indicators of commercial banks' work, identifies modern trends of their development under the influence of crisis phenomena in the republic and shows challenges of the banking sector, which can threaten its stability and reliability. The author substantiates the necessity to design a set of steps aimed at increasing effectiveness of banks' functioning, which could allow the credit system to fulfill its tasks in full and contribute to the development of economy in the republic.

Keywords: credit system, banking sector, the central bank, commercial banks, economic crisis, figures of banks' work.

Кредитная система Приднестровской Молдавской Республики (ПМР) с институциональной точки зрения представляет собой уникальную совокупность кредитных организаций, что связано с особенностями развития кредитных отношений, с законодательными особенностями регулирования деятельности кредитных институтов в республике, а также с различными политическими и экономическими факторами [5. – С. 67]. Ядро кредитной системы Приднестровья, как и многих других стран, составляет банковская система, на которую приходится основная нагрузка по денежно-кредитному обслуживанию хозяйственного оборота. Эта функция в банковской системе республики возложена на коммерческие банки. Отсюда вытекает их особая роль в развитии кредитно-банковской системы и экономики республики в целом. Коммерческие банки представляют собой кредитно-финансовые учреждения, в совокупность классификационных признаков которых входит осуществление в комплексе операций по привлечению временно свободных средств, накоплений и сбережений физических и юридических лиц, по размещению аккумулированных ресурсов от своего имени на основе возвратности, срочности и платности, а также проведению платежей и расчетов в соответствии с поручениями их клиентов.

Экономическую сущность современных банков можно охарактеризовать с точки зрения комплекса выполняемых ими функций, к которым относятся финансовое посредничество между субъектами экономики; разработка специализированных финансовых продуктов и услуг; генерирование роста экономики на основе механизма кредитно-депозитной экспансии; упорядочение и рационализация денежного оборота; проведение делегированного контроля деятельности заемщиков, соизмерение текущего и будущего потребления своих клиентов¹. Учитывая, что коммерческие

банки участвуют во многих сегментах финансового рынка, выполняют достаточно широкий спектр банковских операций и финансовых услуг, сегодня они являются основой не только кредитной системы, но и всей экономики.

Кредитная система Приднестровской Молдавской Республики состоит из банковской и парабанковской систем, которые представляют собой относительно самостоятельные структуры, активно взаимодействующие на кредитном рынке. Под влиянием определенных экономических и политических факторов банковский сектор в республике функционирует и развивается более быстрыми темпами, чем парабанковская система, которая структурно представлена лишь ломбардами и страховыми компаниями.

Отсутствие кредитных организаций специализированного типа и кредитно-финансовых учреждений в республике, по нашему мнению, существенно сужает действие кредитных отношений и возможности привлечения ресурсов для развития экономики и одновременно увеличивает нагрузку на коммерческие банки по обеспечению потребностей хозяйствующих субъектов и населения в недостающих ресурсах, т. е. мобилизации денежных капиталов и сбережений и предоставлению их в распоряжение торгово-промышленных предприятий, населения и государства. Эта специфическая особенность кредитно-банковской системы Приднестровья побуждает коммерческие банки к постоянному совершенствованию деятельности с целью повышения их устойчивости и надежности и достижения высоких темпов развития.

В современных условиях важно, чтобы коммерческие банки, выступающие основным звеном кредитной системы, обеспечивали республику мобилизованными ресурсами для осуществления инвестиционных вложений, предоставляя кредитные ресурсы всем нуждающимся в них юридическим и физическим лицам. Актуальность данной проблемы усиливается эко-

¹ См.: Деньги, кредит, банки : учебник / под ред. Ю. А. Ровенского, Г. А. Бунич. – М. : Проспект, 2017. – С. 192.

номической и политической изоляцией Приднестровья и нарастающими тенденциями финансовой глобализации. Сегодня на динамику современного развития кредитно-банковского сектора Приднестровской Молдавской Республики оказывают влияние нарастающие кризисные явления в экономике.

Следует отметить, что последствия кризисных явлений в экономике стран, тесно связанных с Приднестровьем, в 2014–2016 гг. ощутило на себе большинство предприятий и организаций различных сфер деятельности. Это выразилось в резком сокращении количества экспортно-импортных операций приднестровских предприятий, общем снижении спроса на

производимую ими продукцию и услуги. Все это не могло не отразиться на банковской сфере. В 2015 г. наметилось замедление роста объема по ряду услуг, оказываемых приднестровскими коммерческими банками, что отразилось на показателях их деятельности. В 2016 г. экономический кризис в республике еще более усугубился дисбалансом на внутреннем валютном рынке, что также негативно отразилось на условиях функционирования банковского сектора.

Проводя анализ банковской системы Приднестровской Молдавской Республики в целом, необходимо обратить внимание на показатели деятельности коммерческих банков (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Основные показатели деятельности коммерческих банков
Приднестровской Молдавской Республики***

Наименование показателя	2014	2015	2016	Темп роста, %	
				2015 от 2014	2016 от 2015
Совокупные активы-нетто банковской системы, млн руб.	6 137,2	5 860,9	6 382,8	95,50	108,9
Собственный капитал, млн руб.	1 397,4	1 363,4	1 759,8	97,57	129,07
Совокупные обязательства, млн руб.	4 874,5	4 616,0	4 711,0	94,70	102,05
Депозиты населения, млн руб.	1 644,3	1 426,8	1 313,3	86,77	92,05
Кредиты реальному сектору, млн руб.	2 736,2	2 782,0	3 292,2	101,67	118,34
Кредиты физическим лицам, млн руб.	1 159,4	947,0	752,7	81,68	79,48
Средневзвешенная ставка по кредитам на срок до 1 года в рублях ПМР, % годовых:					
физическим лицам	15,73	16,71	17,26	106,23	103,29
нефинансовым организациям	13,49	13,70	8,47	101,56	61,82
Средневзвешенная ставка по депозитам на срок до 1 года в рублях ПМР, % годовых:					
физических лиц	4,80	5,31	4,98	110,63	93,79
юридических лиц	5,06	5,00	5,00	98,81	100,00

* Составлено по данным Приднестровского республиканского банка.

Так, совокупные активы банковской системы в 2015 г. уменьшились на 4,5%, а за 2016 г. объем банковских активов вырос на 522,0 млн рублей (+8,9%) и на 1 января 2017 г. составил 6 382,8 млн рублей.

Собственный капитал коммерческих банков в 2015 г. сократился на 2,43%, а в 2016 г. превысил значение начала года на 29,07%, или на 396,4 млн рублей, что было

обеспечено ростом уставного капитала ЗАО «Приднестровский Сбербанк», который был пополнен на 500 млн рублей. Докапитализация была обусловлена необходимостью кредитования потребностей республиканского бюджета в целях обеспечения своевременности выплат зарплат и пенсий. Данные действия изменили концентрацию банковского капитала (рис. 1):

по состоянию на 1 января 2017 г. половина показателя (50,2%, +23,4 процентного пункта) пришлось на долю ЗАО «Придне-

стровский Сбербанк», 32,2% (-14,9 процентного пункта) – на ЗАО «Агропромбанк» [2].

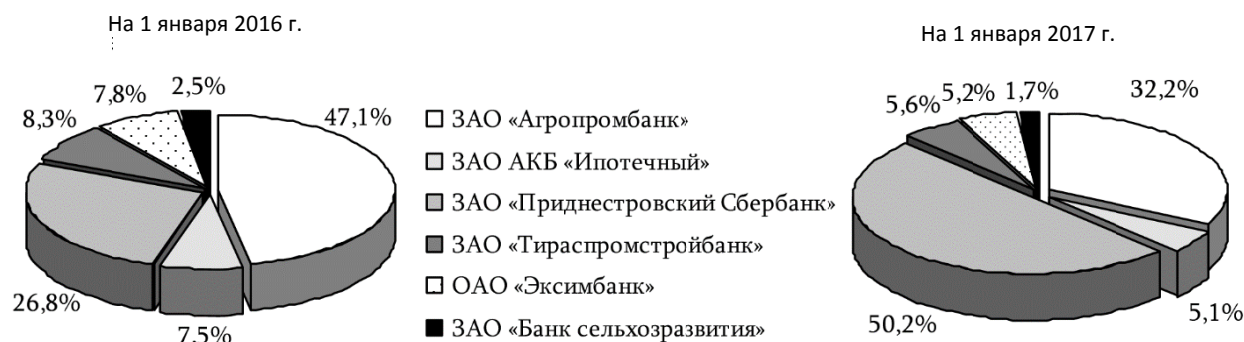


Рис. 1. Структура уставного капитала банковской системы Приднестровской Молдавской Республики в разрезе коммерческих банков

В 2016 г. банками было привлечено средств на сумму 4 711,0 млн рублей, что на 2,1% превысило уровень начала года. Следует отметить, что в предыдущие два года объем ресурсной базы демонстрировал понижающую динамику.

За анализируемый период наблюдается понижающая динамика депозитов населения в банках, что связано с осложнением в 2015 г. экономической ситуации в республике, оттоком средств физических лиц со счетов и снижением общих доходов населения, а в 2016 г. – со снижением средневзвешенной ставки по депозитам.

Кредиты реальному сектору экономики демонстрируют повышающую динамику на протяжении анализируемого периода, что связано с осложнением экономической ситуации в республике и оказанием в связи с этим поддержки отечественным производителям. Кредиты физическим лицам за анализируемый период снижаются, причем в 2016 г. отмечается наибольшее снижение (20,5%).

Ставки по кредитам физическим лицам увеличивались на протяжении анализируемого периода, а юридическим лицам – снизились в 2016 г. на 38%, что также связано с оказанием поддержки отечественным производителям. Средневзвешенные

ставки по депозитам физических лиц в 2015 г. увеличились на 10,6%, а в 2016 г. снизились на 6,21%. Ставки по депозитам юридических лиц оставались практически неизменными.

Таким образом, анализ деятельности коммерческих банков показал, что 2015 г. был одним из самых сложных для банковского сектора Приднестровья за последнее десятилетие. Среди негативных факторов можно выделить отток средств со счетов корпоративных клиентов и населения, что уменьшило ресурсную базу для проведения активных операций. Однако несмотря на это динамику кредитования реального сектора удалось поддержать в области положительных значений, тогда как операции в розничном сегменте депозитно-кредитного рынка сократились. В 2016 г. на фоне сокращения доходов населения и собственных ресурсов хозяйствующих субъектов продолжилось снижение показателей депозитно-кредитного рынка. При этом в условиях ограниченных бюджетных средств государство становится одним из основных заемщиков банков.

Задолженность органов государственной власти перед коммерческими банками за 2016 г. выросла с 16,1 до 490,6 млн рублей. С учетом операций кредитования органов

государственной власти на покрытие дефицита бюджета на депозитно-кредитном рынке республики сложился нетто-отток средств в размере 248,1 млн рублей (рис. 2) [2]. Сложившиеся тенденции обусловили уменьшение активов банков, приносящих прямой доход, в результате чего снизились совокупные показатели доходности.

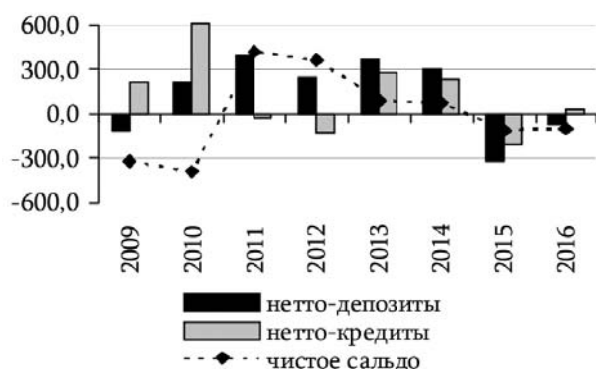


Рис. 2. Динамика сальдированного результата депозитно-кредитных операций в 2009–2016 гг., млн руб.

Напряженная экономическая ситуация усилила негативное влияние на платежеспособность клиентов банков. На 1 января 2017 г. из совокупных займов нефинансового сектора с нарушениями сроков обслуживалась пятая часть на общую сумму 810,5 млн рублей, что в 3,6 раза больше, чем на начало года. Объем не погашенных в срок кредитов юридических лиц увеличился практически в 4,6 раза. На фоне уменьшения реальных располагаемых доходов граждан просроченная задолженность физических лиц возросла на 38,5 млн рублей (в 1,5 раза) [2].

Процесс формирования кредитного портфеля банков характеризовался существенным ростом остатков ссуд, относящихся к категории сомнительных, а также безнадежных и проблемных займов, обусловившим повышение их позиций в структуре кредитного портфеля. В результате интегрированный показатель качественных характеристик операций кредитования банков снизился, однако сохранился

при этом на достаточно высокой отметке – 80,0%. Размер резерва по кредитным рискам по отношению к началу 2017 г. вырос на 21,5% и составил 9,9% общего объема выданных займов.

Таким образом, кредитно-банковская система Приднестровья претерпевает трудности и кризисные явления. Происходящие в республике социально-экономические процессы оказывают негативное влияние на динамику развития, эффективность и устойчивость коммерческих банков. Относительные показатели эффективности банковской деятельности показывают значительное сокращение рентабельности капитала кредитных организаций – с 6,6% в 2015 г. до 0,9% в 2016 г., рентабельности активов – на 1,3 процентного пункта до 0,2% (рис. 3). Эффективность кредитных операций упала до минимального значения – с 2,1 до 0,3% [3].



Рис. 3. Динамика прибыли и относительных показателей эффективности банковской деятельности в 2014–2016 гг.

Основываясь на анализе деятельности отечественных коммерческих банков, можно говорить, что кредитно-банковская система республики в условиях экономической нестабильности подвержена серьезным финансовым рискам. Важнейшая роль банковского сектора, связанная с трансформацией ресурсов, слабо проявляется в современных условиях. Поскольку главным поставщиком средств в банковский сектор являются предприятия и насе-

ление, то уменьшение реальных денежных доходов населения и прибыли предприятий в конечном итоге определяет отрицательную динамику развития рынка банковских кредитов и депозитов. Следовательно, не обеспечивается эффективное распределение вовлеченных в финансовый оборот ресурсов.

Проблема эффективного перераспределения банковской системой финансовых

ресурсов усугубляется несбалансированностью проводимых банками активных и пассивных операций с точки зрения их срочности (табл. 2). Основная причина дисбаланса заключается в наращивании кредитования при отсутствии адекватного роста привлеченных средств соответствующей длины.

Таблица 2

Перераспределение финансовых ресурсов банковской системой по срокам

	На 01.01.2014	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017
Сальдо активов и обязательств, % к активам:				
до востребования	-3,9	-1,0	5,0	2,5
до 30 дней	-0,6	0,0	3,0	8,5
от 1 года до 3 лет	12,5	17,3	4,6	5,2
свыше 3 лет	1,6	-10,3	-10,2	-8,3
без срока	-13,2	-10,1	-12,8	-11,0
просроченные	0,4	0,8	2,8	8,4
Индекс перераспределения по срокам	19,7	22,6	23,1	24,7

Так, на срок до 30 дней банками было предоставлено средств на 8,5% валюты баланса больше, чем привлечено. В данной ситуации главную роль сыграло наращивание заимствований правительства в рамках обеспечения своевременного исполнения социальных обязательств. Существенный рост просроченных активов (до 8,4% валюты баланса) был обусловлен непогашенной в срок бюджетной задолженностью, период погашения по которой пришелся на последние дни года. Данные разрывы банки вынуждены покрывать преимущественно посредством использования пассивов большей срочности и за счет собственных средств, что несет в себе риск потери части доходности и свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов.

Подводя итоги, необходимо отметить, что, выполняя особую миссию в системе перераспределения капитала, приднестровские коммерческие банки стремятся содействовать решению задач производст-

венного и социального развития обслуживаемых предприятий, укрепления их финансового положения; финансировать и кредитовать расширение производства, внедрение прогрессивных технологий и результатов научных исследований; обеспечивать возможность расширения производственной базы, а также наиболее полно удовлетворять потребности розничных клиентов. Однако последние несколько лет в Приднестровье наблюдается недостаточная экономическая активность, не позволяющая предприятиям и населению сохранять предъявляемый спрос на банковский кредит. Сложилась ситуация, когда банки не видят новых надежных заемщиков среди предприятий, а реальный сектор не может получить кредитные ресурсы, необходимые для осуществления долгосрочных инвестиций. Долгосрочные кредиты, связанные с движением основного капитала, практически не играют активной роли в инвестиционном процессе. Та-

кое положение обусловлено отсутствием благоприятной инвестиционной среды на рынке; высокими кредитными рисками банков, связанными с финансовой нестабильностью предприятий реального сектора, отсутствием у заемщиков длительной кредитной истории и надежного обеспечения кредитов; дороговизной банковских кредитов, выражающейся в отрыве процентных ставок по кредитам от уровня рентабельности большинства предприятий.

Модель поведения приднестровских банков ориентирована на вложения в активы чуть ли не со стопроцентной гарантией возврата денежных средств, к которым никак не может относиться традиционно более рискованное кредитование инвестиций в долгосрочные производственные, особенно инновационные, проекты. Необходимо акцентировать внимание на том, что дороговизна заемных ресурсов оказывает негативное воздействие на поведение клиентов и становится причиной неуверенности заемщиков в своих возможностях погашения ссуды и платы за нее, результатом чего является низкий реализованный уровень заимствований.

К тому же в настоящее время в кредитно-банковском секторе республики накопились определенные проблемы, представляющие реальные угрозы для его устойчивости и надежности, а именно:

- 1) незначительный объем активов банковского сектора;
- 2) отсутствие устойчивой ресурсной базы, в том числе долгосрочных вложений в банках; отсутствие в большинстве коммерческих банков научно обоснованной кон-

цепции проведения депозитной политики; отсутствие удовлетворительного правового механизма защиты банковских вкладов; недостаточная капитализация банковской системы;

3) высокие процентные ставки по кредитам; значительный объем просроченных кредитов; достаточно рискованная кредитная политика; недостаток опыта в оценке кредитного риска; недостаточная эффективность управления рисками в банках;

4) несовершенное правовое регулирование деятельности кредитных организаций, а также несовершенство модели банковского регулирования и надзора за их деятельностью.

По нашему мнению, данные проблемные вопросы препятствуют эффективному функционированию банковской системы и требуют принятия комплексных решений по обеспечению ее стабильности в рамках экономической политики государства. Она должна быть основана на обеспечении общей макроэкономической стабильности в республике, достижении должного уровня прозрачности кредитной системы, совершенствовании банковского законодательства, развитии банковской инфраструктуры, снижении теневых и криминальных процессов в финансово-кредитной сфере, развитии здоровой межбанковской конкуренции, что является основным условием формирования эффективной кредитно-банковской системы, способной к созданию реально работающего механизма по содействию развитию экономики Приднестровской Молдавской Республики.

Список литературы

1. Бунич Г. А., Человская Е. И. Банковский сектор Приднестровья в условиях негативно-го действия макроэкономических факторов // Материалы научно-практической конференции «Сегодня и завтра банковского сектора России». – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2016.
2. Депозитно-кредитный рынок в 2016 году // Вестник Приднестровского республиканского банка. – 2017. – № 1. – С. 34–40.

3. Развитие банковской системы в 2016 году // Вестник Приднестровского республиканского банка. – 2017. – № 1. – С. 9–21.
4. Сафронов Ю. М., Юрова Т. Ф. Роль банков в экономике Приднестровья // Материалы Международной научно-практической конференции «Современное состояние и перспективы развития банковской системы Приднестровской Молдавской Республики». – Тирасполь, 2014. – С. 20–32.
5. Человская Е. И. Структура современной кредитной системы Приднестровской Молдавской Республики // Материалы V Международной научно-практической конференции «Проблемы современной экономики». – Самара : Издательский дом «Асгард», 2016. – С. 66–69.

References

1. Bunich G. A., Chelovskaya E. I. Bankovskiy sektor Pridnestrov'ya v usloviyakh negativnogo deystviya makroekonomicheskikh faktorov [The Banking Sector of Transnistria in the Conditions of Negative Action of Macroeconomic Factors]. *Materialy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Segodnya i zavtra bankovskogo sektora Rossii»* [Today and Tomorrow the Banking Sector of Russia, Materials of the Scientific and Practical Conference]. Moscow, FGBOU VO «REU im. G. V. Plekhanova», 2016. (In Russ.).
2. Depozitno-kreditnyy rynek v 2016 godu [The Deposit and Credit Market in 2016]. *Vestnik Pridnestrovskogo respublikanskogo banka* [Herald of the Pridnestrovian Republican Bank], 2017, No. 1, pp. 34–40. (In Russ.).
3. Razvitie bankovskoy sistemy v 2016 godu [Development of a Banking System in 2016]. *Vestnik Pridnestrovskogo respublikanskogo banka* [Herald of the Pridnestrovian Republican Bank], 2017, No. 1, pp. 9–21. (In Russ.).
4. Safronov Ju. M., Jurova T. F. Rol' bankov v ekonomike Pridnestrov'ja [Role of Banks in Economy of Transnistria]. *Materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Sovremennoe sostojanie i perspektivy razvitija bankovskoy sistemy Pridnestrovskoy Moldavskoy Respubliki»* [Current State and Prospects of Development of a Banking System of the Pridnestrovian Moldavian Republic, Materials of the International Scientific and Practical Conference]. Tiraspol', 2014, pp. 20–32. (In Russ.).
5. Chelovskaya E. I. Struktura sovremennoy kreditnoy sistemy Pridnestrovskoy Moldavskoy Respubliki [Structure of Modern Credit System of the Pridnestrovian Moldavian Republic]. *Materialy V Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Problemy sovremennoy ekonomiki»* [Problems of Modern Economy, Materials of the International Scientific and Practical Conference]. Samara, Izdatel'skiy dom «Asgard», 2016, pp. 66–69. (In Russ.).

Сведения об авторе

Екатерина Ивановна Человская
аспирантка кафедры «Финансовые рынки»
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: chelovskaya@list.ru

Information about the author

Ekaterina I. Chelovskaya
Post-Graduate Student of the Department
for «Financial Markets»
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: chelovskaya@list.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ЛОГИСТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ ПО МСФО И РСБУ

А. П. Гарнов, В. Ю. Гарнова

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье приведен сравнительный анализ положений российских стандартов бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности о порядке учета основных средств. Авторами предложено новое определение основных средств, которое опирается на сходство определений данного понятия согласно МСФО и ПБУ. Перечислены цели бухгалтерского учета основных средств. Описаны условия, необходимые для признания актива в качестве объекта основных средств. Рассмотрены виды стоимости основных средств согласно ПБУ 6/01 и МСФО 16 и проведен их сравнительный анализ. Даны указания по оценке стоимости основных средств при различных вариантах их поступления в организацию: при внесении их учредителям в качестве вклада в уставный капитал, приобретении за плату у изготовителей, самостоятельном изготовлении, получении по договору дарения, обмену на другое имущество. Отмечены случаи, когда балансовая стоимость основных средств подлежит изменению. Рассмотрен порядок учета объекта основных средств с момента ввода его в эксплуатацию. Обосновывается положение о том, что и МСФО 16, и ПБУ 6/01 уделяют данному вопросу должное внимание, но разными способами. Описаны особенности учета основных средств в логистических комплексах.

Ключевые слова: основные средства, учет, МСФО, РСБУ, логистический комплекс.

COMPARATIVE ANALYSIS OF FIXED ASSETS ACCOUNTING IN THE LOGISTICS COMPLEX BY ISFO AND RSA

Andrey P. Garnov, Viktoriya Yu. Garnova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article provides comparative analysis of provisions of the Russian accounting standards and international finance accounting standards concerning fixed assets recording. The authors offer a new definition of fixed assets, which is based on similarity of definitions according to ISFA and RA. The goals of accounting fixed assets were given. Conditions necessary to recognize the asset as an item of fixed assets were described. Types of value of fixed assets according to RA 6/01 and ISFA were given and their comparative analysis was made. Instructions concerning estimation of fixed assets value were provided for different variants of their coming to the organization: in case of depositing by founders to the authorized capital, buying from manufacturers, independent manufacturing, obtaining through the donation contract, exchanging to other property. The article pointed out to cases when balance value of fixed assets shall be altered and showed the procedure of fixed assets accounting from the moment of their putting into operation. It underlined the idea that ISFA 16 and RSA 6/01 pay serious attention to this problem but in different ways. Specific features of fixed assets accounting in logistics complexes were described.

Keywords: fixed assets, accounting, ISFA, RSA, value, logistics complex.

Современный бухгалтерский учет основных средств в логистических комплексах достаточно хорошо регламентирован. В системе РСБУ все наибо-

лее важные правила формирования информации об основных средствах (ОС) юридических лиц установлены в ПБУ 6/01 «Учет основных средств». Более детально

порядок организации учета ОС рассмотрен в нормативном документе третьего уровня – Методических указаниях по бухгалтерскому учету основных средств. Существуют также и другие нормативные документы, которые прямо или косвенно регулируют учет объектов ОС в определенных ситуациях. Вместе с тем указанная стройная система не гарантирует, что бухгалтеры не столкнутся с трудностями при ведении бухгалтерского учета ОС. Существующее на данный момент нормативное регулирование бухгалтерского учета ОС не обеспечивает исчерпывающих правил их признания, оценки и отражения в отчетности. Это подтверждается активным обсуждением проблем учета основных средств в современной научной литературе.

Одной из основных проблем в области нормативно-правового регулирования учета является определение правового режима различных объектов бухгалтерского учета. Выбор того или иного способа бухгалтерского и налогового учета ОС во многом зависит от правовой составляющей хозяйственной операции.

В соответствии с Приказом Минфина России от 13 октября 2003 г. № 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» целью ведения бухгалтерского учета ОС является:

- 1) определение фактических затрат по принятию к бухгалтерскому учету активов в качестве объекта основных средств;
- 2) корректное оформление документов и своевременное отражение движения объектов основных средств;
- 3) правильное определение результата от выбытия основных средств;
- 4) оценка фактических затрат по содержанию основных средств;
- 5) обеспечение контроля за сохранностью основных средств;
- 6) анализ эффективности использования основных средств.

Решение этих задач возможно при правильной организации учета основных средств и ведении необходимого докумен-

тооборота. Для более детального изучения были проанализированы МСФО 16 «Основные средства» и ПБУ 6/01 «Учет основных средств». В ходе изучения этих двух документов обнаружены как сходства, так и несущественные различия в их структурах.

Актив принимается в бухгалтерском учете в качестве основных средств, если одновременно выполняется ряд условий. Это использование объекта в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при сдаче в аренду или в административных целях в течение длительного времени и др. Различия между МСФО 16 и ПБУ 6/01 состоят в следующем:

1) в соответствии с ПБУ 6/01 актив подлежит признанию в качестве объекта основных средств, если организация не предполагает его последующую перепродажу;

2) в ПБУ 6/01 отсутствует условие того, что себестоимость объекта основных средств должна быть надежно оценена.

Согласно МСФО 16 «Основные средства» и ПБУ 6/01 «Учет основных средств» к ОС не относятся объекты, перечисленные в табл. 1.

Путем сравнения условий признания актива в качестве объекта ОС мы составили свое определение основных средств, опираясь на найденные нами сходства данных определений: это долгосрочные материальные активы (предназначены для использования в течение более чем одного отчетного периода), которые непосредственно задействованы в процессе производства, выполнения работ, предоставления услуг, используются в административных целях или сдаются в аренду. Например, к основным средствам не относятся объекты, которые числятся на складе производственного предприятия как готовая продукция или товары, предназначенные для перепродажи, на складе торговой организации. Использование объекта ОС предполагает получение экономических выгод в будущем.

Т а б л и ц а 1

Объекты, не относящиеся к основным средствам

ПБУ	МСФО
Машины, оборудование и аналогичные объекты, числящиеся как готовые изделия на складах предприятий-изготовителей или как товары на складах торговых предприятий	Основные средства, классифицируемые как активы, предназначенные для продажи (МСФО 5)
Предметы, сданные для монтажа или подлежащие монтажу, находящиеся в пути	-
Капитальные и финансовые вложения	-
-	Биологические активы, связанные с сельскохозяйственной деятельностью (МСФО 41)
-	Активы, связанные с разведкой и оценкой полезных ископаемых (МСФО 6)
-	Права пользования недрами и запасами полезных ископаемых

Проведем сравнительный анализ учета ОС согласно МСФО 16 и ПБУ 6/01 и рассмотрим особенности такого учета в логистическом комплексе. Логистический комплекс – это специализированное предприятие, основными функциями которого являются хранение и обработка грузов, таможенное оформление, информационные услуги. К основным средствам в логистическом комплексе относятся здания, сооружения (например, объекты складского хозяйства), оборудование, земельные участки, транспортные средства, вычислительная техника и прочие соответствующие объекты. Запасные части, резервное и вспомогательное оборудование логистического комплекса могут входить в состав основных средств, если они отвечают определению основных средств. В противном случае они отражаются в статье «Запасы». В соответствии с ПБУ 6/01 активы, кото-

рые соответствуют определению основных средств и имеют стоимость не более 40 000 рублей, могут отражаться в составе материально-производственных запасов.

И в МСФО 16, и в ПБУ 6/01 признается, что активы, которые находятся в пути или сданы в монтаж, будут признаны в составе основных средств с момента их доставки в нужное место и приведения их в состояние, необходимое для эксплуатации в соответствии с целями организации.

Применительно к российской практике основные средства, которые предназначены исключительно для сдачи в аренду с целью получения дохода, отражаются в бухгалтерском учете в составе доходных вложений в материальные ценности.

В ПБУ 6/01 и МСФО 16 даны определения срока полезного использования (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Срок полезного использования

ПБУ	МСФО
Период, в течение которого использование объекта ОС приносит экономические выгоды	Период, в течение которого, как ожидается, объект будет пригоден для использования
Количество продукции, которое будет получено за счет использования ОС	Количество единиц продукции или аналогичных единиц, которое ожидается получить от использования ОС

Срок полезного использования – это период времени, в течение которого объект ОС будет приносить экономические выгоды. В некоторых случаях срок полезного использования рассчитывается исходя из ожидаемого к получению организацией

количества единиц продукции в результате использования основных средств.

МСФО 16 «Основные средства» не определяет единицу измерения основных средств и что в них должно входить. Организация ориентируется на профессиональные суждения. В некоторых случаях

целесообразно объединить отдельные объекты, имеющие несущественную стоимость (например, компьютеры и периферийное оборудование), в один. Единицей бухгалтерского учета объекта ОС согласно ПБУ 6/01 является инвентарный объект. ПБУ 6/01 дает следующее определение инвентарного объекта: это объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, или же обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и

предназначенный для выполнения определенной работы. Так, ограждение склада будет составлять с ним единый инвентарный объект. Отдельно стоящие здания котельной или трансформаторной подстанции будут являться самостоятельными инвентарными объектами.

Объект основных средств, который находится в собственности у нескольких организаций, по ПБУ 6/01 следует учитывать в составе основных средств этих организаций соразмерно доле каждой.

В ПБУ 6/01 и МСФО 16 используются неодинаковые термины, касающиеся стоимости основных средств (рис. 1 и 2).

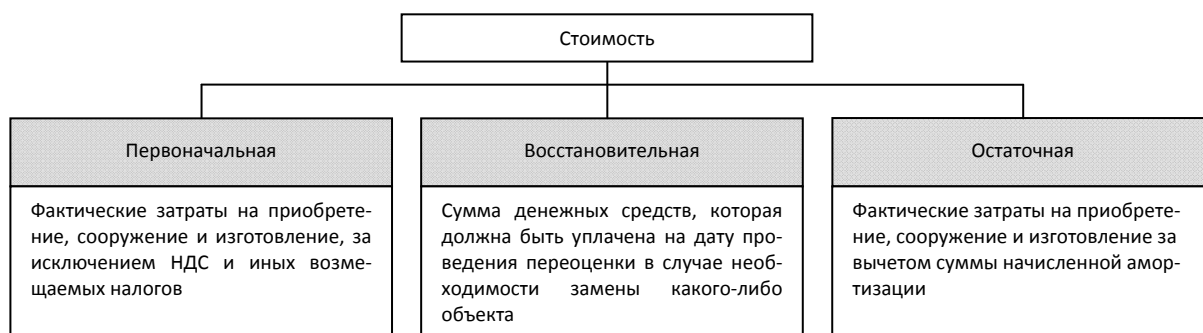


Рис. 1. Виды стоимости согласно ПБУ 6/01

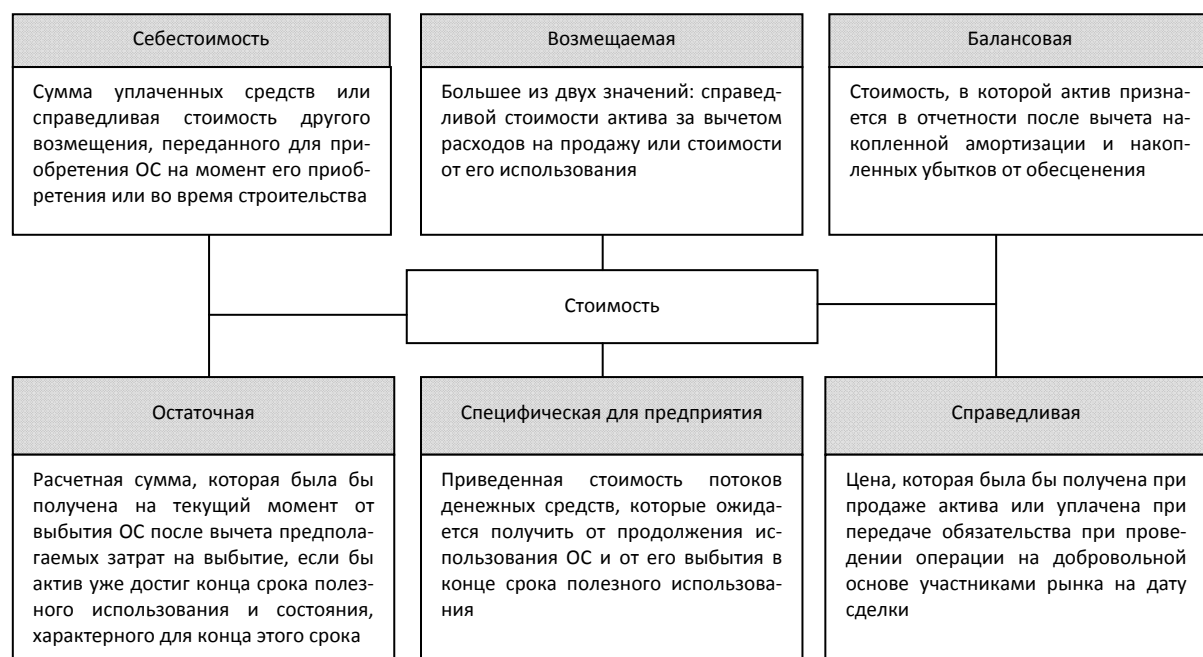


Рис. 2. Виды стоимости согласно МСФО 16

Соотнесем терминологию ПБУ 6/01 с терминологией МСФО 16 (табл. 3). Убыток от обесценения – сумма, на которую ба-

лансовая стоимость актива превышает его возмещаемую величину (МСФО 16).

Т а б л и ц а 3

Сравнение терминологии МСФО 16 и ПБУ 6/01

ПБУ	МСФО
Первоначальная стоимость	Себестоимость
Восстановительная (текущая) стоимость	Возмещаемая стоимость
Остаточная стоимость	Балансовая стоимость
-	Остаточная стоимость
-	Специфическая для предприятия стоимость
-	Справедливая стоимость

С момента ввода объекта основных средств в эксплуатацию все затраты, возникающие в связи с его использованием или перемещением, не включаются в балансовую стоимость (например, затраты, понесенные в период времени, когда ОС было готово к использованию, но не было введено в эксплуатацию).

Согласно МСФО 16 бывают случаи, когда объект в процессе строительства используется не по своему назначению. Например, строительную площадку под складские и офисные помещения могут использовать в качестве временной автомобильной стоянки. В таком случае все побочные расходы или доходы включаются в состав соответствующих статей расходов и доходов.

Себестоимость активов, произведенных в логистическом комплексе, оценивается таким же способом, как и себестоимость приобретенных активов. Если же произведенные активы предназначены для продажи в ходе обычной коммерческой деятельности, то их следует учитывать в качестве запасов.

Другие ситуации оценки объектов основных средств:

- при внесении ОС в качестве вклада в уставный капитал его первоначальная стоимость согласовывается учредителями (ПБУ 6/01);

- при получении ОС по договору дарения (безвозмездно) его первоначальной стоимостью признается их текущая рыночная стоимость (ПБУ 6/01);

- оценка себестоимости в случае бартерной сделки.

Поскольку порядок оценки себестоимости объектов ОС в случае бартерной сделки – процесс более трудоемкий, нежели оценка объектов основных средств, полученных безвозмездно либо внесенных в качестве вклада в уставный капитал, рассмотрим его более подробно.

Согласно МСФО 16 при приобретении объекта ОС путем обмена на другой материальный актив или материальный актив и денежный эквивалент балансовая стоимость полученного актива будет оцениваться по справедливой стоимости (за исключением случаев, когда справедливую стоимость полученного или переданного актива невозможно надежно оценить).

Справедливая стоимость актива может быть надежно оценена, если изменчивость пределов, в которых производится оценка, варьируется в пределах незначительных отклонений или если можно обоснованно оценить вероятность разных расчетных оценок в рамках этих пределов и использовать ее при оценке справедливой стоимости.

Если же справедливую стоимость нельзя надежно оценить или/и сделка имеет коммерческое содержание, то приобретенный актив будет оцениваться по балансовой стоимости.

Для того чтобы определить, имеет ли операция обмена коммерческое содержание, характерная для предприятия стоимость части его деятельности, затрагиваемая операцией обмена, должна отражать

денежные потоки после вычета налогов. Результат этого анализа может быть очевиден и без проведения подробных расчетов.

У нас же предприятия оценивают первоначальную стоимость активов, полученных посредством обмена, исходя из стоимости переданных активов, а стоимость переданных активов устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимой ситуации определяется стоимость аналогичных активов. Если стоимость переданного актива оценить невозможно, то предприятие оценивает его исходя из стоимости, по которой в сравнимой ситуации приобретаются аналогичные активы.

Создание и модернизация социально значимых логистических комплексов субсидируются из федерального и региональных бюджетов. Если объект ОС был приобретен за счет бюджетных субсидий, то его балансовая стоимость может быть уменьшена на сумму полученных субсидий в соответствии с МСФО 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи».

В соответствии с МСФО 16 и ПБУ 6/01 балансовая/остаточная стоимость объекта ОС не может быть изменена с момента, когда он доставлен до назначенного места и доведен до состояния, пригодного для использования. В балансовой стоимости не отражаются расходы на повседневное техническое обслуживание или, иначе говоря, ремонт и текущее обслуживание (затраты на оплату труда и приобретение расходных материалов, на приобретение мелких комплектующих частей), они признаются в составе финансового результата.

Некоторые ОС (например, складское оборудование) требуют проведения капитального ремонта через определенные интервалы времени. Если балансовая стоимость ОС почти самортизирована, затраты на капремонт по МСФО 16 нужно принять к учету как отдельный инвентарный объект.

Согласно МСФО 16 и ПБУ 6/01 балансовая стоимость объекта ОС может изме-

няться, если были произведены достройка, ликвидация, реконструкция, модернизация, частичное замещение и переоценка данного объекта.

Для наглядности в МСФО 16 конкретизированы некоторые случаи, когда балансовая стоимость объекта подлежит изменению, например:

- элементам некоторых объектов ОС требуется регулярная замена. Затраты по частичной замене такого объекта признаются в балансовой стоимости объекта основных средств в момент возникновения. Балансовая стоимость заменяемых частей подлежит списанию;

- иногда для того, чтобы объект ОС продолжил эксплуатацию, он должен пройти регулярный масштабный технический осмотр на предмет наличия дефектов. Все затраты, связанные с ним, учитываются в балансовой стоимости данного объекта. При следующих осмотрах суммы прошлых затрат прекращают свое действие.

Российская и международная практика ведения бухгалтерского учета очень схожи в части оценки объекта основных средств с момента ввода его в эксплуатацию. Однако следует обратить внимание на то, что МСФО 16 в отличие от ПБУ 6/01 выделяет две модели учета основных средств:

- 1) модель учета по фактическим затратам (по первоначальной стоимости). Объект ОС должен учитываться по себестоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от его обесценения;

- 2) модель учета по переоцененной стоимости. Объект ОС подлежит учету по его справедливой стоимости на дату переоценки за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения. Справедливая стоимость земельных участков и зданий обычно определяется профессиональным оценщиком. Переоценка должна производиться регулярно, но не чаще чем раз в год. Частота проведения переоценки каждого объекта ОС зависит от изменения его справедливой стоимости. Такой метод учета дорогостоящий и трудоемкий, одна-

ко обеспечивает более достоверные и надежные данные о стоимости объекта ОС.

Согласно данному стандарту организация должна выбрать одну из вышеперечисленных моделей учета основных средств в качестве учетной политики.

ПБУ 6/01 учитывает остаточную стоимость объекта ОС с учетом начисленной амортизации, что соответствует модели учета по фактическим затратам. Кроме того, ПБУ 6/01 устанавливает методику переоценки объекта основных средств, что

является аналогом модели учета по переоцененной стоимости.

Таким образом, исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что и МСФО 16, и ПБУ 6/01 уделяют данному вопросу должное внимание, но разными способами. В МСФО 16 оценка после признания показана в виде модели учета по фактическим затратам и модели учета по переоцененной стоимости, а в ПБУ 6/01 это объяснено путем раскрытия понятий амортизации и переоценки основных средств.

Список литературы

1. Барулина Е. В., Курынова С. Организация учета основных средств в МФСО и РПБУ // Экономика и общество в фокусе современных исследований: традиции и инновации : сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. – Саратов, 2016. – С. 11-13.
2. Быстров А. В., Юсим В. Н., Свирчевский В. Д. Технология опережающего экономического развития // Проблемы и перспективы развития промышленности России : сборник материалов Международной научно-практической конференции. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2017. – С. 8-20.
3. Демина И. Д. Особенности учета основных средств в коммерческих организациях в 2016 году // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2016. – № 6 (390). – С. 6-11.
4. Зязева В. С., Харина Н. Л. Признание и оценка основных средств по РСБУ и МСФО // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита : сборник материалов VIII Международной молодежной научно-практической конференции. – Курск : Университетская книга, 2016. – С. 317-323.
5. Кубарь М. А., Смольникова Я. В. Актуальные вопросы учета затрат в международной практике // Развитие экономики и менеджмента в современном мире : сборник научных трудов по итогам Международной научно-практической конференции. – Воронеж, 2015. – С. 177-180.
6. Сыроватский Е. Ю. Особенности учета основных средств в отечественной и международной практике в современных условиях хозяйствования предприятий // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 1. – С. 139-148.

References

1. Barulina E. V., Kurynova S. Organizatsiya ucheta osnovnykh sredstv v MFSO i RPBU [Organization of Fixed Assets Recording in ISFA and RSA]. *Ekonomika i obshchestvo v fokuse sovremennykh issledovaniy: traditsii i innovatsii, sbornik materialov IV Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Economics and Society in Highlight of Advanced Research: Traditions and Innovation: collection of materials of the 4th International Conference]. Saratov, 2016, pp. 11-13. (In Russ.).
2. Bystrov A. V., Yusim V. N., Svirchevskiy V. D. Tekhnologiya operezhayushchego ekonomicheskogo razvitiya [Technology of Leading Economic Development]. *Problemy i perspektivy razvitiya promyshlennosti Rossii, sbornik materialov Mezhdunarodnoy nauchno-*

prakticheskoy konferentsii [Problems and Prospects of Industry Development in Russia: collection of materials of the International Conference]. Moscow, FGBOU VO «REU im. G. V. Plekhanova», 2017, pp. 8–20. (In Russ.).

3. Demina I. D. Osobennosti ucheta osnovnykh sredstv v kommercheskikh organizatsiyakh v 2016 godu [Specific features of Fixed Assets Accounting in Commercial Organizations in 2016]. *Bukhgalterskiy uchët v byudzhethnykh i nekommercheskikh organizatsiyakh* [Accounting in Budget and Non-Profit Making Organizations], 2016, No. 6 (390), pp. 6–11. (In Russ.).

4. Zyazeva V. S., Kharina N. L. Priznanie i otsenka osnovnykh sredstv po RSBU i MSFO [Recognition and Estimation of Fixed Assets by RSA and ISFA]. *Aktual'nye problemy bukhgalterskogo ucheta, analiza i audita, sbornik materialov VIII Mezhdunarodnoy molodezhnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Acute Issues of Accounting, Analysis and Audit, collection of materials of the 8th International Youth Conference]. Kursk, Universitetskaya kniga, 2016, pp. 317–323. (In Russ.).

5. Kubar' M. A., Smol'nikova Ya. V. Aktual'nye voprosy ucheta zatrat v mezhdunarodnoy praktike [Acute Issues of Cost Accounting in International Practice]. *Razvitie ekonomiki i menedzhmenta v sovremennom mire, sbornik nauchnykh trudov po itogam Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [The Development of Economy and Management in Today's World, collection of academic works on results of the International Conference]. Voronezh, 2015, pp. 177–180. (In Russ.).

6. Syrovatskiy E. Yu. Osobennosti ucheta osnovnykh sredstv v otechestvennoy i mezhdunarodnoy praktike v sovremennykh usloviyakh khozyaystvovaniya predpriyatiy [Specific Features of Fixed Assets Accounting in Russian and International Practice in Today's Conditions of Enterprises' Work]. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyy universitet upravleniya)* [Bulletin of the University (State University of Management)], 2014, No. 1, pp. 139–148. (In Russ.).

Сведения об авторах

Андрей Петрович Гарнов

доктор экономических наук, профессор
кафедры экономики промышленности
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: profgarnov@yandex.ru

Виктория Юрьевна Гарнова

кандидат экономических наук,
доцент кафедры теории менеджмента
и бизнес-технологий РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: garnovamanagement@yandex.ru

Information about the authors

Andrey P. Garnov

Doctor of Economics, Professor
of the Department for Industrial Economics
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: profgarnov@yandex.ru

Viktoriya Yu. Garnova

PhD, Assistant Professor of the Department
for Management Theory
and Business-Technologies of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: garnovmanagement@yandex.ru

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2018-1-123-131>

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛАДЕЛЬЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ С УЧЕТОМ РИСКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (на примере торговой деятельности)

В. В. Масленников, Ю. В. Ляндау, И. А. Калинина, А. А. Трохов

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Статья раскрывает основные понятия владельческого управления бизнесом, технологии построения системы управления компаниями. Авторами приведен пример бизнес-модели владельческого управления организациями в сфере торговой деятельности. Показано, что владелец выполняет особые функции развития бизнеса, связанные с контролем и его развитием. Многие владельцы не до конца используют свои возможности по контролю и развитию бизнеса. Большинство из них имеют лишь поверхностное представление об отдельных частях этой работы, а не комплексное ее видение. Некоторые владельцы видят выход в том, чтобы самим выполнять роль топ-менеджеров, что создает у них иллюзию контроля развития бизнеса. В целях преодоления этого противоречия в статье на примере торговой компании предложена модель бизнеса с использованием цепочки создания ценности. Это позволит построить эффективное владельческое управление бизнесом.

Ключевые слова: владельческое управление, управление бизнесом, владельческий контроль, аудит, создание ценности, стратегические цели, модель бизнеса.

MODELING PROPRIETARY MANAGEMENT OF BUSINESS WITH REGARD TO RISKS OF ECONOMIC SECURITY (Illustrated by Trade Activity)

Valeriy V. Maslennikov, Yuriy V. Lyandau, Irina A. Kalinina, Andrey A. Trohov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article explains the key notions of proprietary management of business, i.e. technology of building the system of company management. The authors provide an example of the business-model of proprietary management of organizations in the field of trade. It is shown that the proprietor performs specific functions of business development connected with control and its development. A lot of proprietors do not use in full their opportunities to control and develop business. The majority of them have got only superficial ideas about components of this work, but not a comprehensive vision. Some proprietors decide to act as top managers themselves, which creates an illusion of business development control. In order to overcome this contradiction the article puts forward a business model with value chain. It could build an effective proprietary management of business.

Keywords: proprietary management, business management, proprietary control, audit, value creation, strategic goals, business model.

Владелец бизнеса, в отличие от других участников системы управления организацией, реализует концептуальное управление, т. е. выстраивает концепцию бизнеса, а также реализует функции

владельческого контроля и аудита. Слабая идея предпринимателя вызывает неправильные действия управляющих бизнесом и не дает ожидаемого результата [3].

Деятельность владельца в любом бизнесе основана на праве собственности с целью получения выгоды. В малом бизнесе самым типичным для собственника случаем является совмещение им прав владения, распоряжения и пользования своей собственностью с функциями руководителя предприятия. В крупном бизнесе собственник занимает позицию акционера, не участвующего непосредственно во владении и распоряжении бизнесом. Акционер лишь пользуется бизнесом, реализуя тем самым только одно из трех своих правомочий.

Роль собственника меняется также в зависимости от стадии жизненного цикла, на которой находится компания. Считается, что главной проблемой роста бизнеса является ограничение размера рынка перспективами его развития. Опыт компаний показывает, что главной проблемой собственника является невыполнение им своих функций в качестве владельца на разных стадиях развития бизнеса.

Владелец бизнеса реализует свои полномочия собственника в виде реализации «пучка прав» – владения, распоряжения, пользования. Трудности владельцев в части организации управления бизнесом состоят в том, что отдельно имеются хорошо проработанные технологии распоряжения и пользования и в меньшей степени – владельческого контроля.

Вместе с тем для собственника бизнеса участие в управлении не ограничивается только функцией контроля. Он участвует в различной степени в большинстве функций управления, поэтому для него в большей мере применим термин «владельческий аудит», который по определению включает не только оценку и контроль, но также и разработку сценариев развития бизнеса.

Как правило, на этапе зарождения и становления бизнеса один из учредителей (собственников) становится руководителем предприятия (управляющим). По мере развития бизнеса масштаб и сложность одновременно решаемых управленческих

задач возрастают и требуют значительных усилий от владельца бизнеса в текущей (оперативной) деятельности. Часто это приводит к застою в росте показателей бизнеса и кризису в управлении предприятием.

Юридически ситуацию можно обозначить так: собственник, формально (по документам) оставаясь владельцем бизнеса, частично теряет возможность им распоряжаться и фактически перестает пользоваться «плодами». Проще говоря, собственник упускает бразды правления и теряет интерес к своему бизнесу.

С этого момента возникает потребность в изменении роли собственника в бизнесе, направленная на поиск путей преодоления кризиса управления. Решение состоит в том, чтобы разграничить в деятельности владельца роли собственника бизнеса и управляющего предприятием, выстроить правильные взаимоотношения между ними и наладить аудит.

Почему проблема владельческого управления актуальна для России? В основном потому, что она касается руководителей – собственников 2–3 млн предприятий (97% юридических лиц) и, соответственно, затрагивает судьбу и благосостояние 10–15 млн работников этих предприятий (около 60% экономически активного населения). Кроме того, владельцы малого и среднего бизнеса прямо включены в рыночный сектор экономики, дающий половину совокупного общественного продукта. Наконец, во всем мире малое и среднее предпринимательство считается носителем новизны. Именно растущий малый и средний бизнес является активным катализатором развития экономики.

Переход от малого к среднему бизнесу предполагает переход от простых видов бизнеса к регулярному маркетингу и менеджменту, для чего нужны специальные компетенции предпринимателя. К ним относятся в первую очередь понимание взаимоотношений собственника и управляющего, которые предполагают не просто юридические аспекты, а доверие управле-

ния собственным бизнесом сторонним людям, пусть даже профессионалам в своем деле. В этом у собственника в малом бизнесе возникает определенная проблема, связанная с психологией и правильным выбором средств (способов) достижения цели (специфических инструментов управления бизнесом).

Принципиальное отличие малого бизнеса от среднего состоит в степени участия

собственника в управлении: в малом бизнесе собственник осуществляет весь контур управления самостоятельно (прямое управление), в среднем бизнесе – ведет управление через наемных менеджеров (коллегиальное управление).

Быть собственником в текущей деятельности – значит контролировать различные зоны владения бизнесом (таблица).

Зоны владения бизнесом: зоны влияния и защиты бизнеса

Идеи	Собственность и другие права	Деятельность и связи
Для стабильной работы бизнеса необходимо точное определение основных идей и сохранение их неизменными. К таким идеям относятся: • концепция бизнеса; • основная продукция; • концепция брендов; • формат организации бизнеса; • миссия и ценности организации; • другие идеи, которые делают бизнес определенным, прибыльным и стабильным	Наиболее формализованная и законодательно подкрепленная зона, которая включает: • имущество и финансовые средства; • акции, находящиеся в собственности юридических лиц; • авторские и смежные права; • лицензии; • право назначения/выбора руководителей; • ноу-хау; • другие ресурсы	Превращение идей и собственности в бизнес путем их организации. Работа ведется по следующим направлениям: • создание компании и управление ею; • выстраивание системы внешних связей
Основные игроки – участники в вопросах владения бизнесом		
Собственники и топ-менеджеры, часто маркетологи и менеджеры по персоналу	Собственники, инвесторы, акционеры, представители государства, держатели прав	Топ-менеджеры
Управляющий владелец бизнеса и отдел владельческого контроля и аудита Как правило, в фирмах нет четкой системы владения. В роли владельцев выступают и собственники, и топ-менеджеры, и государство. Это приводит к потерям в бизнесе. Нужно прояснить роль отдельных людей и организаций в сфере владения и четко координировать их работу. Возможно создание должности «управляющий владелец бизнеса» и отдела владельческого контроля и аудита		

Основная компетенция владельца бизнеса – деятельность по его поддержанию и налаживанию необходимых связей с партнерами и контрагентами. Обычно организацией работы бизнеса занимаются топ-менеджеры, которые фактически начинают играть роль совладельцев, даже не имея доли в собственности. Эта их роль, как правило, краткосрочна, и они могут действовать исходя из своих временных интересов. Часто расхождение в интересах топ-

менеджера и собственника столь велико, что вредит бизнесу.

Соотношение целей собственника и наемного руководителя в управлении бизнесом показано на рис. 1. Быть собственником в стратегической деятельности, с одной стороны, – это формулировать ключевые идеи, на которых базируется бизнес, и реализовать их, а с другой – обеспечивать экономическую безопасность предприятия, а также управление рисками [4]. К ним можно отнести концепцию продук-

та, его кастомизацию, систему взаимоотношений с сотрудниками и др. Изменение

идей может существенно исказить бизнес далеко не в лучшую сторону.

Цели собственника:

1. Стабильный бизнес, который приносит прибыль и существует на рынке длительное время (основа – создание ценности для потребителя).
2. Возможность увеличить стоимость бизнеса и продать его на выгодных условиях (наличие модели повышает привлекательность).

Цели руководителя:

1. Репутация успешного управленца, организующего работу бизнес-системы (основа – планирование).
2. Хорошее вознаграждение.
3. Сокращение затрат на решение проблем.
4. Увеличение своей конкурентоспособности на рынке.

Рис. 1. Соотношение целей собственника и наемного руководителя в управлении бизнесом

В российской практике активно пытаются влиять на бизнес-идеи не только топ-менеджеры, но и маркетологи, и рекламисты, и менеджеры по персоналу. Если это делается без должного контроля со стороны владельца, то стратегические направления бизнеса могут оказаться под контролем отдельных сотрудников [1].

Для интеграции работ в различных зонах владения бизнесом полезно создать должность управляющего владельца бизнеса и отдел владельческого контроля и аудита. Некоторые сотрудники фирмы могут войти в состав отдела владельческого контроля и аудита по совместительству. В любом случае лучше координировать работу, которая относится к понятию «владение бизнесом», чем пускать ее на самотек.

Следует заметить, что прогрессивные топ-менеджеры тоже хотят прояснения роли владельца бизнеса и своих взаимоотношений с ним. Это помогает им упорядочить свою работу и получить лучшие результаты, а также соответствующее вознаграждение.

Существует много определений бизнеса, но далеко не все они помогают грамотно решить вопрос эффективного его контроля. Это особенно важно, когда речь идет о владельческом контроле.

В случае, когда речь идет о владельческом управлении, необходимо дать техническое определение бизнеса, имеющее целью введение основных необходимых понятий. Оно звучит так: бизнес – это совокупность сделок, осуществляемых на регу-

лярной основе. По определению бизнес должен быть прибыльным.

Таким образом, бизнес представляет собой набор похожих сделок, которые осуществляются не один раз. При этом имеется в виду следующее: если нет прибыли, то деятельность – еще не бизнес. Возможно, это какое-то хобби или самореализация в какой-либо деятельности, а может быть – заготовка для потенциального бизнеса.

С точки зрения владельческого контроля предложенное определение бизнеса означает, что необходимо контролировать набор сделок и делать это так, чтобы они приносили прибыль. В этом случае такие субъекты бизнеса, как фирма, компания или организация, рассматриваются как механизмы, созданные для реализации сделок. Их работа должна обеспечиваться в рамках получаемых доходов, но в таких размерах, чтобы оставалась удовлетворяющая владельца прибыль.

Под моделированием владельческого управления понимают процесс построения бизнес-модели собственника, отражающей наиболее важные ее черты и свойства. Базовой целью моделирования бизнес-процессов для владельческого управления является описание реального хода бизнес-процессов компании. При этом необходимо определить, что является результатом выполнения процесса, кем и какие действия выполняются, каков их порядок, как происходит движение документов в ходе выполнения процесса, а также насколько

процесс надежен и как он может быть модифицирован в будущем.

Обеспечить прозрачность бизнес-процессов важно, поскольку только в этом случае владелец и другие заинтересованные стороны будут иметь ясное представление о том, как организована работа. Понимание бизнес-процессов дает возможность судить об их эффективности и качестве.

Моделью бизнес-процесса называется его формализованное (графическое, табличное, текстовое, символьное) описание, которое может быть представлено графически, таблично, текстовым описанием или символьным отражением реально существующей или предполагаемой деятельности предприятия.

Модель, как правило, содержит следующие сведения о бизнес-процессе:

- набор составляющих процесс шагов – бизнес-функций;
- порядок выполнения бизнес-функций;
- механизмы контроля и управления в рамках бизнес-процесса;

– исполнители каждой бизнес-функции;

– входящие документы/информация, исходящие документы/информация;

– ресурсы, необходимые для выполнения каждой бизнес-функции;

– документация/условия, регламентирующие выполнение каждой бизнес-функции;

– параметры, характеризующие выполнение бизнес-функций и процесса в целом.

Моделирование бизнес-процессов позволит построить систему владельческого контроля, что в некоторой степени гарантирует собственникам развитие бизнеса в своих интересах, добиваясь его эффективности на новом, более высоком уровне. Например, аналитика продаж прошлых лет позволяет осуществить расчет безубыточности и сформировать план продаж. В свою очередь контроль за работой торговых точек позволяет своевременно вносить корректировки в уже имеющиеся планы продаж (рис. 2).

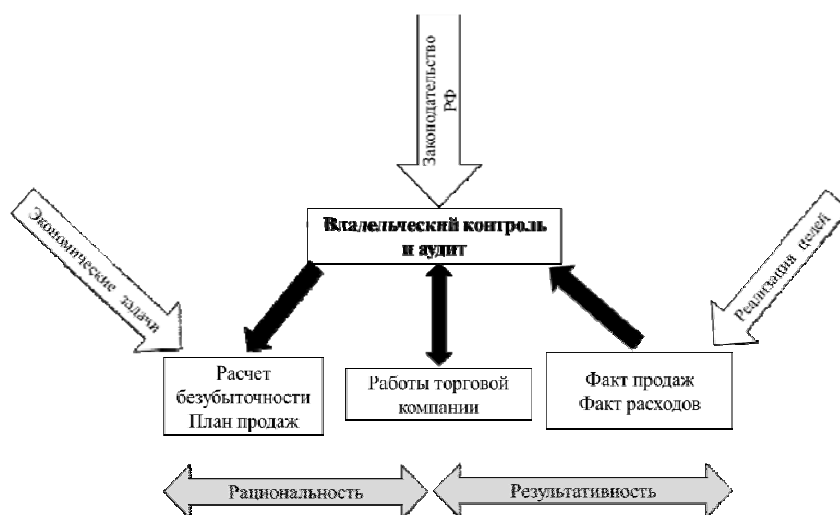


Рис. 2. Система владельческого управления

Данные мероприятия владельческого контроля позволят повысить доходы владельца бизнеса при сокращении временных и эмоциональных затрат, улучшить устойчивость и эффективность организации и создать условия по развитию новых направлений. Рассмотрим моделирование

владельческого управления бизнесом с использованием цепочки создания ценности. Владелец торгового предприятия осуществляет продажу товаров, выходя на потребительский рынок, где в конкурентной борьбе должны соблюдаться определенные правила, основное из которых – чем

лучше будут учитываться возможности и пожелания покупателей, тем больше можно продать товаров и ускорить их оборачиваемость. Основная задача торговых предприятий – обеспечить возможность покупки какого-либо товара при соответствующем качестве торгового обслуживания.

Реализовав товар и получив заданную прибыль, торговое предприятие достигает своей цели. В условиях рынка необходимо реально оценивать динамику и адекватность отдачи денежных активов, вкладываемых в товарно-материальные средства розничным торговым предприятием (рис. 3).



Рис. 3. Вход и выход торговой компании в отношении движения товара

Торговая компания закупает товары у поставщиков. Обычно закупка производится у постоянных поставщиков (как правило, производителей) крупными партиями в соответствии с планом закупки.

Прайс-листы поставщиков могут меняться, поэтому при закупке товара каждый раз уточняется цена, а также величина скидок. Поставка товара от поставщика осуществляется на условиях предоплаты.

Клиенты компании – магазины, которым формируются партии товаров для отгрузки. В магазине происходит приемка товара, проверка товара по ассортименту и качеству и продажа конечному покупателю. Конечными покупателями являются физические лица.

Компания может осуществлять доставку товара из-за границы. При этом она выполняет таможенное оформление товара, осуществляет доставку товара на собственный склад, где производится разгрузка товара, приемка по местам, сверка грузовой таможенной декларации с накладной, полученной от поставщика. Компания также может отслеживать движение товара в ма-

газинах. В случае необходимости товар перераспределяется между магазинами.

В случае если товар не продан в магазине при завершении сезона, он возвращается на склад компании или передается для внесезонной распродажи в аутлеты. В случае если в сезон продажи товар не пользуется спросом, компания определяет скидки для активизации потребительского спроса.

Для владельца модель бизнеса (рис. 4) позволяет построить оптимальное ценообразование и организовать на этом управление финансовыми потоками, обеспечивающее получение требуемой прибыли, а также минимизировать риски экономической безопасности.

К рискам экономической безопасности торговой организации, находящейся в компетенции собственника, в первую очередь относятся логистические риски (возможные потери по стадиям движения товара от производителя к потребителю), а также риски падения продаж. Управлять последними рисками собственник может на основе анализа чеков магазинов.

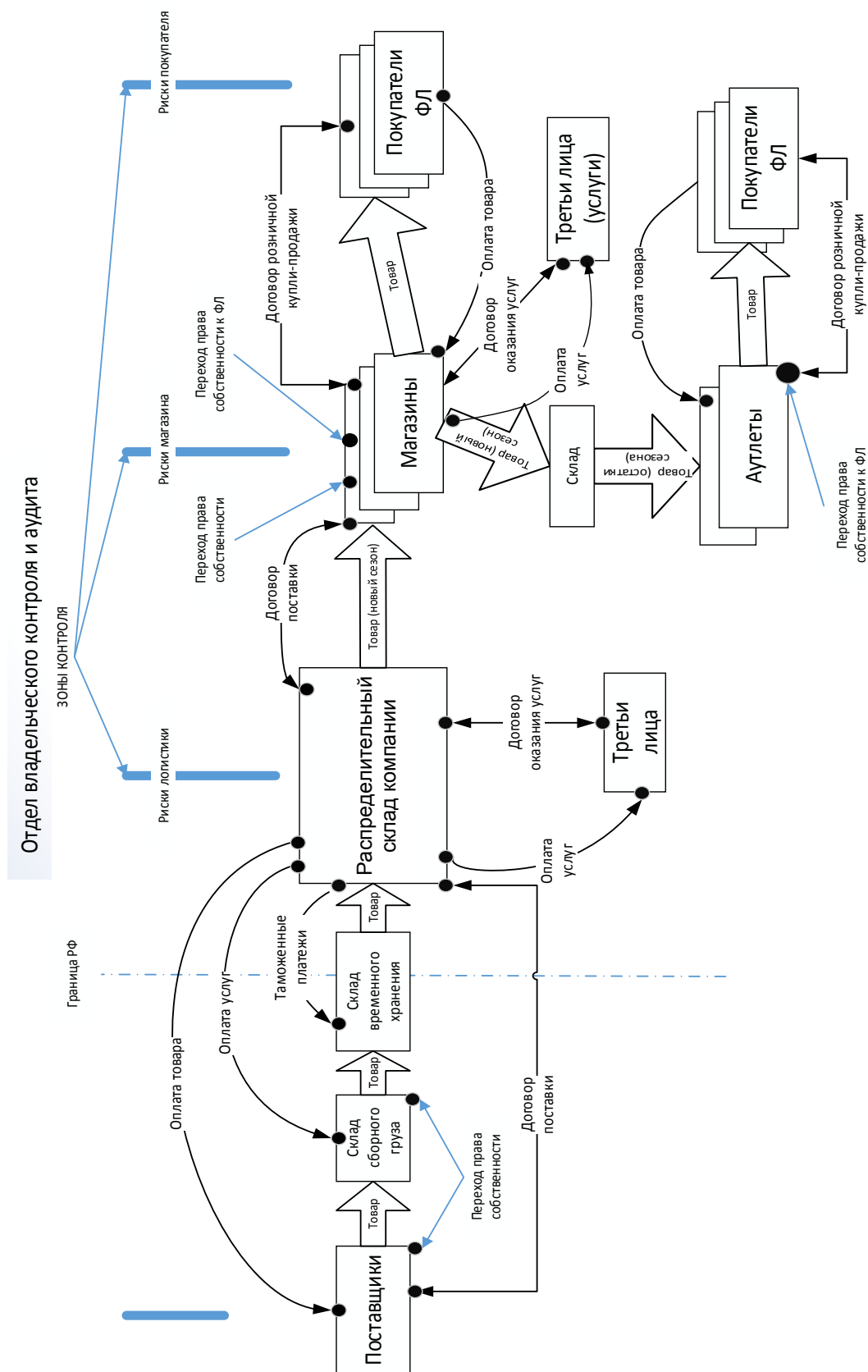


Рис. 4. Место владельческого контроля в коммерческой работе торговой компании

Далее многое зависит от поставленной задачи или пожелания владельца. Владея понятной картиной о том, какие покупки совершаются в магазине, на какие суммы и в какое время, владелец может прорабатывать совместно с коммерческой службой правила основных мероприятий, направленных на увеличение продаж. Например, в ходе анализа чеков владелец видит, что в магазине есть провалы в выручке, скажем, по понедельникам с 12 до 15. В этот период времени можно провести какое-либо мероприятие, к примеру, акцию «По понедельникам каждому покупателю с 12 до 15 в подарок счастье» или при сумме чека от 1 000 рублей (а по анализу сумма среднего чека составляет 890 рублей) покупатель участвует в акции с подарками или скидками. При этом большое значение имеет определение границ значений риска снижения объемов продаж [1]. Выбор границ значений названного риска зависит от типа собственника, а также выбранной бизнес-модели развития.

Таким образом, владелец является одним из участников управления моделью предприятия, который участвует в управлении бизнесом, направляет топ-менеджмент на решение стратегических задач и

контролирует ситуацию, задавая ориентир действий своим принятым управленческим решением. Поэтому для владельца бизнеса важной проблемой является оценка действий топ-менеджера и эффективность его деятельности. Для этого владельцу нужно построить такую модель управления бизнесом, которая сможет охватить весь спектр бизнес-процессов в компании.

С помощью предложенных рекомендаций владелец бизнеса может самостоятельно сформировать эффективную модель управления компанией, передать необходимую информацию наемным топ-менеджерам с учетом особенностей деятельности конкретного предприятия, а при необходимости в момент отклонения значений показателей от запланированных иметь возможность более детально контролировать области деятельности, показатели которых ухудшились. Предложенные рекомендации по ведению владельческого контроля являются одним из механизмов, которые позволяют владельцу быть в курсе текущих дел, событий и изменений в жизни компании, получая информацию из независимого источника и оставаясь при этом достаточно свободным от собственно оперативного управления.

Список литературы

1. Авдийский В. И., Сенчагов В. К. Методологии определения пороговых значений основных (приоритетных) факторов рисков и угроз экономической безопасности хозяйствующих субъектов // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – № 4. – С. 73–78.
2. Габуниа Н. Г., Корелин К. В. Экономическая безопасность предприятия и управление рисками // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 4 (94). – С. 79–81.
3. Моргунов А. В. Оценка и управление экономической безопасностью предприятия с учетом факторов риска и неопределенности рыночной среды // NovaInfo.Ru. – 2017. – Т. 6. – № 58. – С. 229–232.
4. Орешкин М. В. Минимизация рисков в системе обеспечения экономической безопасности фирмы // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 8 (32). – С. 166–170.

References

1. Avdiyskiy V. I., Senchagov V. K. Metodologii opredeleniya porogovykh znacheniy osnovnykh (prioritetnykh) faktorov riskov i ugroz ekonomicheskoy bezopasnosti khozyaystvuyushchikh sub'ektov [Methodology of Identifying Threshold Values of Key

Factors of Risk and Threat to Economic Security of Business Entities]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo* [Economics. Taxes. Law], 2014, No. 4, pp. 73–78. (In Russ.).

2. Gabunia N. G., Korelin K. V. Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya i upravlenie riskami [Economic Security of the Enterprise and Risk Management]. *Izvestiya of St. Petersburg State Economics University*, 2015, No. 4 (94), pp. 79–81. (In Russ.).

3. Morgunov A. V. Otsenka i upravlenie ekonomicheskoy bezopasnost'yu predpriyatiya s uchetom faktorov riska i neopredelennosti rynochnoy sredy [Estimation and Management of Economic Security of the Enterprise with Regard to Factors of Risk and Uncertainty of the Market Environment]. *Novainfo.Ru*, 2017, Vol. 6, No. 58, pp. 229–232. (In Russ.).

4. Oreshkin M. V. Minimizatsiya riskov v sisteme obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti firmy [Minimizing Risks in the System of Enterprise Economic Security]. *Economics and Management: Challenges, Solutions*, 2014, No. 8 (32), pp. 166–70. (In Russ.).

Сведения об авторах

Валерий Владимирович Масленников

доктор экономических наук, профессор
кафедры теории менеджмента
и бизнес-технологий РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: vvmaslennikov@gmail.com

Юрий Владимирович Ляндау

доктор экономических наук, профессор
кафедры теории менеджмента
и бизнес-технологий РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: lyandau@gmail.com

Ирина Анатольевна Калинина

кандидат психологических наук, доцент
кафедры теории менеджмента
и бизнес-технологий РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Kalinina.IA@rea.ru

Андрей Александрович Трохов

эксперт кафедры теории менеджмента
и бизнес-технологий РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Trohov.AA@rea.ru

Information about the authors

Valeriy V. Maslennikov

Doctor of Economics, Professor of the
Department for Theory of Management
and Business-Technologies
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: vvmaslennikov@gmail.com

Yuriy V. Lyandau

Doctor of Economics, Professor of the
Department for Theory of Management
and Business-Technologies
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: lyandau@gmail.com

Irina A. Kalinina

PhD, Assistant Professor of the Department
for Theory of Management and
Business-Technologies
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: Kalinina.IA@rea.ru

Andrey A. Trokhov

Expert of the Department for Theory
of Management and Business-Technologies
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of
Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: Trohov.AA@rea.ru

ИННОВАЦИИ В РОССИЙСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ И ЭКСПОРТЕ ГАЗА

Р. М. Ждановских

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Важность развития индустрии по сжижению природного газа в Российской Федерации определяется политическими и экономическими причинами. В отличие от трубопроводных экспортных газовых поставок, при которых Россия попадает в сильную зависимость от стран-транзитеров и стран – потребителей газа, сжиженный природный газ (СПГ) дает возможность маневрировать объемами и направлениями его продаж. А в связи с тем, что на ведущее место в мировом потреблении газа выходит Азиатско-Тихоокеанский регион, для переориентирования газовых потоков в восточном направлении российским нефтегазовым компаниям без СПГ просто не обойтись. В статье автором показано, что для создания современной высокотехнологичной газовой промышленности российские газовики должны уже сейчас закладывать основы по переработке как традиционного природного, так и нефтяного газа и метана из угольных пластов для получения жидкого синтезтоплива высокого качества. Россия должна в ближайшие годы занять достойное место в мировой торговле высокотехнологичной газовой продукцией.

Ключевые слова: добыча и экспорт газа, инновации, трубопроводный и сжиженный природный газ, рынок СПГ, британские тепловые единицы, фьючерсные, форвардные и спотовые сделки, попутный нефтяной и угольный газ, синтетическое жидкое топливо.

INNOVATION IN RUSSIAN PRODUCTION AND EXPORT OF GAS

Rodion M. Zhdanovskich

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The importance of developing the natural gas liquefaction industry in the Russian Federation is caused by political and economic reasons. In contrast to pipeline export gas supply, when Russia gets into serious dependence on transit countries and countries consuming gas liquefied natural gas (LNG) provides an opportunity to manoeuvre volumes and directions of sales. Due to the fact that the Asia-Pacific region is taking the leading positions in global gas consumption Russian oil and gas companies need LNG to re-orientate gas flows in the eastern direction. The author shows that in order to build the advanced highly technological gas industry Russian companies today should set the foundation for refinery of traditional natural gas and oil gas and methane from coal layers too get liquefied synthesis-fuel of high quality. In the near future Russia should take a leading position in the global trade on highly technological gas produce.

Keywords: production and export of gas, innovation, pipeline and liquefied natural gas, LNG market, British thermal units, future, forward and spot deals, accompanying oil and coal gas, synthetic liquid fuel.

На протяжении последних 25 лет добыча газа в Российской Федерации практически не росла.

В 1990 г. из российских недр было извлечено около 641 млрд м³ газа, в 2005 г. – также 641 млрд м³, в 2010 г. – 650 млрд м³, в 2015 г. – 633 млрд м³, в 2016 г. – 637, 5 млрд м³ [9]. Объясняется это истощением месторождений-гигантов сеноманского природ-

ного голубого топлива: Медвежьего, Ямбургского, Уренгойского, Заполярного, Ямсовейского, Русского, Губкинского и других, расположенных в Надым-Пуртазовском районе Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО). Здесь извлекается около 80% от всего добываемого российского газа. В прошлые десятилетия на базе этих месторождений в Западной Сибири

была создана громадная инфраструктура по добыче, очистке, хранению и транспортировке природного газа (ПГ) как для нужд отечественных потребителей, так и для поставок на экспорт в регионы ближнего и дальнего зарубежья. Однако в настоящее время месторождения Надым-Пур-Тазовского района уже сильно выработаны. Например, Медвежье – более чем на 80%, Уренгойское – на 70%, Ямбургское – более чем на 50% и т. д. Падение добычи на этих освоенных месторождениях «Газпром» и ряд других компаний пытаются компенсировать вводом в промышленную эксплуатацию новых газовых промыслов – Бованенковского, Киринского, Салмановского, Геофизического, а также освоением новых лицензионных участков на Заполярном, Уренгойском и ряде других месторождений. Происходит также постепенное возрастание объемов добычи в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Например, интенсивно разрабатываются восточносибирские Ковыктинское и Чаяндинское газовые месторождения, от которых планируется строительство газопровода «Сила Сибири» в Китай протяженностью только по российской территории более 3 тыс. км. Но надо иметь в виду, что новые крупные месторождения газа располагаются, как правило, на более северных и малоосвоенных территориях, а также в малодоступных и ненаселенных районах Восточной Сибири с тяжелыми климатическими условиями. Например, крупнейшее Бованенковское и ряд других газовых месторождений расположены на полуострове Ямал в Заполярье. Освоение этих месторождений, строительство газотранспортных путей и всей другой инфраструктуры сильно повлияют на себестоимость добычи и транзита газа с этих промыслов.

Построенные в конце 60-х и 70-е гг. прошлого века газотранспортные артерии вместе с компрессорными станциями сильно устарели и износились, несмотря на профилактические и капитальные ремонты. А газопроводы, проложенные по

территории Украины, являющейся основной страной-транзитером российского газа в Европу, находятся в еще более плачевном состоянии из-за отсутствия у этого государства финансовых средств на их систематический ремонт и модернизацию. Для уменьшения зависимости своей газовой промышленности от стран-транзитеров российского газа в Европу Российская Федерация ускоренными темпами строит обходные газотранспортные коридоры через Балтийское и Черное моря. Уже проложен на Балтике из России в Германию газопровод «Северный поток-1» и предусмотрен ввод в эксплуатацию в 2019 г. газотранспортной артерии «Северный поток-2». Максимальный объем поставок газа по обеим артериям из России в Германию достигнет 110 млрд м³.

Планируется также строительство газопровода «Турецкий поток» из Российской Федерации в Турцию по дну Черного моря. Однако и в этих случаях Россия останется зависимой от стран-получателей отечественного газа. Кроме того, трубопроводные поставки газа выгодно осуществлять лишь на долгосрочной основе путем заключения газовых контрактов на многолетние периоды. Но такая долгосрочная контрактная система не всегда выгодна покупателю продукции. Поэтому на мировых биржах в последние годы распространение получили форвардные, фьючерсные и спотовые контракты, при которых выполняются газовые поставки определенными партиями, что является часто удобным для покупателей. Понятно, что при таких газовых контрактах речь идет о сжиженном природном газе (СПГ).

В связи с тем что добыча сухого метанового (сеноманского) газа в Надым-Пур-Тазовском районе Западной Сибири падает, производится более глубокое бурение и достигаются залежи так называемого конденсатного газа. В состав этого газа кроме метана входят также в значительных количествах пропан, этан, бутан и конденсат. Такой газ является более ценным, и его необходимо обязательно перерабатывать с

целью извлечения из его состава вышеназванных фракций, остро необходимых для нефтехимической промышленности. Для этого потребуются создание газоперерабатывающих производств, а также прокладка продуктопроводов.

Строительство заводов по сжижению природного газа позволит более эффективно решить эту проблему. Во-первых, поскольку газовые фракции имеют разные температуры сжижения и испарения, то при сжижении газа или регазификации можно сразу осуществить разделение конденсатного газа на фракции. При этом необходимость в отдельных газоперерабатывающих производствах отпадает. Во-вторых, сжижение газа позволит газовым компаниям осуществлять перевозки СПГ на судах-газгольдерах, что разгрузит магистральные газопроводы, степень изношенности которых достигает угрожающих значений.

Действительно, в 2015 г. длина магистральных газопроводов и отводов на территории России составляла около 171 тыс. км с 250 компрессорными станциями мощностью 46 млн кВт. При этом около 47% магистральных труб имели срок эксплуатации более 30 лет; 29% – от 21 года до 30 лет; более 12% – от 11 до 20 лет; и только менее 12% – 10 лет и меньше¹.

Большие сроки эксплуатации имеют также большинство газоконденсаторных станций. Поскольку ввод в эксплуатацию новых магистральных газопроводов и отводов в последние годы небольшой, старение и износ магистральной газотранспортной системы Российской Федерации будет только нарастать. Например, в 2014 г. было введено в эксплуатацию лишь 1 277 км новых магистральных газопроводов и отводов. Поэтому строительство предприятий по производству СПГ, а также всей инфраструктуры, связанной с этим, станет альтернативой трубопроводной транспортировке газа, которая себя постепенно изживает. Кроме этого, произ-

водство СПГ даст возможность российским газовым компаниям диверсифицировать поставки газа и более активно выйти на рынки огромного Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), а также стран Латинской Америки. При этом снизится зависимость от газовых потребителей из европейских стран, которая в настоящее время очень высокая. В 2016 г. общий экспорт газа из России составил 202,3 млрд м³, из которых в Европу и Турцию – 180 млрд м³, или почти 89%.

Также в связи с тем, что в последние годы идет сокращение поставок российского газа на Украину и в ряд других государств СНГ, возрастает удельный вес экспорта газа из Российской Федерации в Европу, особенно в Западную. Однако необходимо учитывать тот факт, что уже в течение нескольких лет во многих европейских странах наблюдается бум строительства регазификационных приемных терминалов СПГ. Делается это с целью снижения зависимости от поставок российского трубопроводного газа и диверсификации. Евросоюз готовится к приему американского СПГ по спотовым сделкам. Поэтому Россия будет вынуждена находить другие крупные рынки для сбыта своего газа. Но кроме АТР других больших газовых рынков для России в настоящее время не существует. Доставлять же газовую продукцию, например, в Японию, Южную Корею или Индию российские экспортеры смогут лишь в виде СПГ. Сразу встает задача промышленного производства сжиженного газа в больших объемах. Речь идет о выпуске десятков миллионов тонн СПГ путем создания целой промышленности по переработке, хранению и транспортировке голубого топлива.

В настоящее время наша страна сильно отстает в производстве СПГ от многих газодобывающих стран – Катар, США, Австралии и др. В России функционирует лишь один завод, построенный англо-голландской компанией Shell на Сахалине, который с 2009 г. осуществляет поставки СПГ иностранным покупателям. Номи-

¹ URL: http://mashportal.ru/Portals/0/Research/demo_infoline_gaz_2015.pdf

нальная производственная мощность двух заводских линий составляет 9,6 млн т СПГ в год. Предприятие возведено в рамках проекта «Сахалин-2», и его оператором является компания «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани ЛТД». Поставки ПГ на завод в объеме до 15 млрд м³ в год осуществляются с месторождений на шельфе Охотского моря, разработанных по проекту «Сахалин-2».

Планируется строительство третьей очереди завода по проекту «Сахалин-3» на базе осваиваемых Киринского и Южно-Киринского газовых месторождений. В этом случае общая производственная мощность предприятия возрастет почти до 15 млн т СПГ в год [11]. В районе города Корсакова рядом с производственными линиями по сжижению газа построена также вся необходимая инфраструктура: резервуары для хранения СПГ и компонентов хладагента, причал для судов-газовозов, электростанция, очистные сооружения и т. д. [6].

Начато сооружение завода по производству СПГ на полуострове Ямал в арктических условиях, который будет иметь три технологические линии производительностью по 5,5 млн т в год сжиженного газа каждая. Строительство линий по производству сжиженного газа по технологическим схемам со смешанными хладагентами в арктическом районе с низкими температурами приведет к значительному уменьшению капитальных затрат и повысит энергоэффективность производства.

В строительстве предприятия «Ямал СПГ» принимают участие Китай и Франция со своими долями капитальных затрат, а общая стоимость проекта превышает 15 млрд долларов. Природный газ на технологические линии будет поступать с Южно-Тамбейского месторождения. Когда завод выйдет на полную мощность и будет производить 16,5 млн т СПГ в год, потребуются ежегодная поставка на его производственные линии около 23 млрд м³ ПГ [7]. Акционерами проекта являются компании «НОВАТЭК», французская Total,

китайские CNPC и «Фонд шелкового пути».

«Газпром» запланировал также совместно с компанией Shell строительство завода «Балтийский СПГ» в Усть-Луге на берегу Финского залива с проектной мощностью 10 млн т сжиженного газа в год и сроком сдачи в 2020 г. Ориентировочная стоимость проекта – около 1 трлн рублей. Оборудование для технологических линий планируется закупить в США и Германии. Суда-газгольдеры могут доставлять СПГ через Балтийское море на североευропейские регазификационные приемные терминалы по цене более низкой, чем поставки сжиженного газа из США или Катара.

Себестоимость российского трубопроводного газа с доставкой в Европу оценивается в 3,5 доллара за 1 млн британских тепловых единиц (БТЕ), американского СПГ – как минимум, в 4,3 доллара за 1 млн БТЕ, а по другим, более достоверным расчетам – в 7 долларов (2 доллара за добычу газа и 5 долларов за сжижение и транспортировку). Вероятнее всего, и себестоимость сжиженного газа, полученного на «Балтийском СПГ», с учетом более короткого маршрута перевозки в Северную Европу окажется ниже американского сырья.

Существуют также планы строительства завода «Дальневосточный СПГ» с ежегодной производственной мощностью до 5 млн т сжиженного газа с ресурсной базы сахалинского шельфа по проекту «Сахалин-1». Участниками проекта являются «Роснефть», Exxon Neftegas Ltd, SODECO и ONGC. Запасы газа на шельфе ряда месторождений консорциума «Сахалин-1» оцениваются потенциально до 0,5 трлн м³. Но пока работы не вышли из стадии проектирования.

В рамках проектов «Арктик СПГ-1», «Арктик СПГ-2», «Арктик СПГ-3» российская газодобывающая компания «НОВАТЭК» планирует построить второе предприятие по производству СПГ на полуострове Ямал на базе Геофизического и Салмановского газовых месторождений, расположенных на Гыданском полуостро-

ве. Поочередно будут строиться три технологические линии, каждая мощностью по 5,5 млн т СПГ в год. Сейчас осуществляется освоение обоих месторождений, а также Северо-Обского участка, предоставленного по лицензии.

Рассматривался также инвестиционный проект «Владивосток СПГ», согласно которому около города Владивостока компанией «Газпром» планировалось сооружение завода по сжижению природного газа мощностью до 10 млн т в год с последующим расширением. В феврале 2013 г. «Газпром» дал положительное заключение на его реализацию, а финансирование строительства было возложено на «Газпромбанк». Однако в настоящее время этот проект отложен.

Существует еще ряд инвестпроектов по сооружению заводов СПГ, реализация которых запланирована на более отдаленный период, например Штокмановский или «Печора СПГ». Однако в связи с введением против Российской Федерации санкций со стороны США и Евросоюза поставки высокотехнологичного оборудования, в том числе и установок по сжижению газа, из развитых западных стран в Россию приостановлены [3; 4; 5]. Из-за этого отложена или перенесена на более поздние сроки реализация ряда проектов по строительству предприятий СПГ. Эти факты в очередной раз указывают на необходимость скорейшего освоения в России технологий по производству отечественного оборудования для сжижения газа.

Согласно прогнозу объем инвестиций в проекты сегмента «Технологические объекты сжижения природного газа» в Российской Федерации в 2015–2020 гг. составит более 18 млрд долларов [8]. С учетом того, что стоимость только одного завода по производству СПГ в Усть-Луге оценивается в размере около 1 трлн рублей, что приблизительно эквивалентно 17 млрд долларов, серьезно говорить о технологическом прорыве в области СПГ в России сегодня не приходится. И это в то время, когда в мире идет интенсивное строитель-

ство предприятий по производству сжиженного газа и всей инфраструктуры, связанной с ними. Мировой рынок СПГ в 2015 г. составлял величину, эквивалентную 340 млрд м³ природного газа. По расчетам экспертов из Exxon Mobil, спрос на сжиженный газ будет расти в два раза быстрее, чем на трубопроводный. Одновременно в связи с дальнейшим развитием технологий в области криогенной техники будет снижаться стоимость самого процесса сжижения газа, которая еще в 2013 г. составляла около 110 долларов за 1 000 м³. Также на стоимость сжижения газа окажет влияние совершенствование энергосберегающих методов при подготовке и в самом процессе сжижения, при которых сейчас энергозатраты доходят до 50%. Кроме того, может упасть цена на обычный и сланцевый природный газ на Henry Hub (газораспределительный центр в США, играющий ведущую роль в формировании цен на это сырье внутри страны). В итоге если поставки СПГ из США в Европу будут совершаться по предполагаемой стоимости 5 долларов за 1 млн БТЕ (179 долларов за 1 000 м³ ПГ), то это окажет определенное негативное влияние на трубопроводный экспорт газа из Российской Федерации в европейские страны. Например, средняя стоимость трубопроводного российского газа на границе Германии составляла в январе – августе 2016 г. 155 долларов за 1 000 м³, или 4,33 доллара за 1 млн БТЕ¹. Приведенные цифры указывают на то, что цены на СПГ, который будет поставляться из США в Западную Европу, и трубопроводный газ, идущий туда же из Северо-Западной Сибири, постепенно сближаются за счет непрерывного снижения стоимости сжиженного газа.

Возникает вопрос: какую динамику роста производства СПГ в России необходимо обеспечить, чтобы наша страна не только не отставала от мирового расширения рынка торговли сжиженным газом, но и постепенно наращивала свое присутствие

¹ URL: <http://www.forbes.ru/news/319177-tsena-rossiiskogo-gaza-v-germanii-rukhnula-na-56>

на нем? Ведь в 2015 г. доля Российской Федерации в мировом производстве СПГ не превышала 4,2%, а сейчас еще больше упала. Однако после 2009 г., когда в России был введен в эксплуатацию первый завод СПГ, продукция которого успешно реализуется в Японию, Южную Корею и ряд других государств АТР, интерес к расширению производства СПГ в стране непрерывно возрастает. В течение ближайших 10 лет запланировано наращивание доли российского СПГ в мировом производстве до 15% за счет строительства новых объектов по его выпуску [1].

По прогнозам мировые поставки СПГ до 2020 г. будут расти в среднем на 7,8% в год. Если в 2015 г. во всем мире имелось 55 заводов по сжижению газа, мощности которых оценивались в 305 млн т СПГ в год, то в 2020 г. таких предприятий будет уже 70 и их общая мощность достигнет 450 млн т СПГ в год¹. К 2025 г. общемировая мощность заводов по производству СПГ по прогнозам превысит 500 млн т в год. Только США и Австралия в 2020 г. планируют производить по 84 млн т сжиженного газа в год.

Если Российская Федерация к 2026 г. планирует увеличить свою долю в мировом производстве СПГ до 15%, то это означает, что годовое производство СПГ в нашей стране в конце 2026 г. может превысить 75 млн т. Следовательно, за десять лет российским газовым компаниям необходимо нарастить поступление СПГ с отечественных предприятий по сжижению газа на 64 млн т в год, т. е. ежегодно в России в строй должны в среднем вступать, как минимум, две технологические линии общей производительностью 6,4 млн СПГ в год. Стоимость возведения этих линий будет зависеть от вида оборудования, которым они будут оснащаться. Естественно, что российское оборудование и технологии будут иметь более низкую цену. В любом случае стоимость одной технологической линии по выпуску СПГ производительностью

от 3,2 млн до 4,8 млн т в год не будет ниже 4,5 млрд долларов.

В дальнейшем по мере освоения отечественной промышленностью производства данной криогенной техники и его расширения стоимость возведения линий по выпуску СПГ будет снижаться. Из четырех основных криогенных технологий по сжижению газа, которые используются на существующих предприятиях по производству СПГ во всем мире, российские проектировщики, скорее всего, выберут технологию компании Shell или комбинацию из ряда технологий, например Shell DMR и C3MR компании Air Products & Chemical [10].

Общемировые мощности по производству СПГ (млн т в год), введенные в эксплуатацию с 1994 по 2016 г., представлены на графике 1 (кривая светло-серого цвета), а прогнозируемый рост этих мощностей с 2017 по 2026 г. указан на том же графике кривой темно-серого цвета (рисунок) [12]. Производственная мощность СПГ в России с 2009 по 2018 г. представлена на графике 2 линией черного цвета, а предполагаемое увеличение мощностей с 2018 по 2026 г. указано на том же графике линией светло-черного цвета (рисунок). Увеличение мощностей по производству СПГ в России начнется с 2019 г. после того, как станут вступать в строй технологические линии на предприятии «Ямал СПГ». Далее российским нефтегазовым компаниям необходимо ускоренными методами развивать производство СПГ в Дальневосточном регионе, чтобы окончательно закрепиться на сырьевом рынке АТР.

Нефтяным компаниям следует также обратить внимание на утилизацию попутного нефтяного газа (ПНГ), который в больших объемах выделяется из скважин в местах добычи нефти и без всякой пользы сжигается в факелах. В этом случае возможно использование малотоннажных производств СПГ на локальных мини-установках или мини-заводах, которые могут располагаться вблизи нефтепромыслов и применять в качестве сырья ПНГ. Полу-

¹ URL: <https://www.vostockcapital.com/spg/tendantsii-spg-ryinka/>

ченный из попутного газа СПГ можно внедрять как топливо на объектах теплоэнергетики, а также как газомоторное горючее

для автомобилей и даже для железнодорожного транспорта.

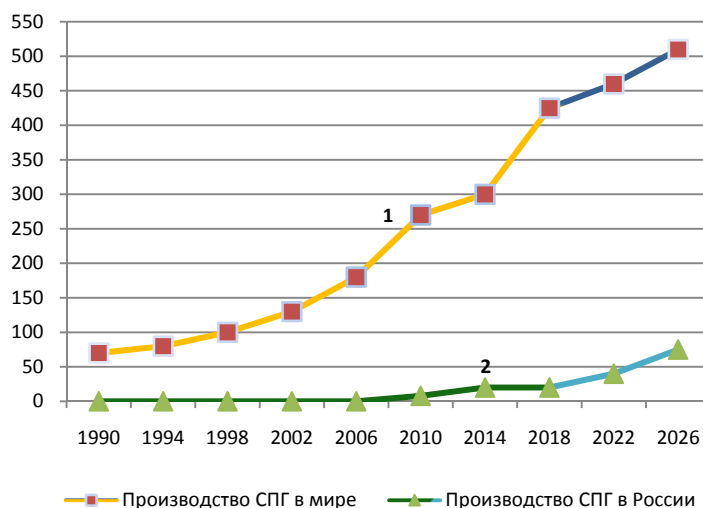


Рис. Изменение объемов производства СПГ (в том числе и прогнозируемых)

В настоящее время ряд крупных западных нефтегазовых компаний ведут активные поиски способов по производству синтетических топлив из природного (метанового) и попутного нефтяного газа по технологии gas to liquids (GTL). На основе этих поисков были разработаны и внедряются эффективные промышленные технологии по выпуску синтетического бензина, керосина и ряда других фракций. Компания Shell уже построила в Катаре завод, который ежедневно производит по технологии GTL 22 тыс. м³ жидкого синтезтоплива (СЖТ), включая и авиационный керосин. Пока стоимость СЖТ превышает стоимость бензина, керосина и дизельного топлива, полученных путем перегонки нефти, но за счет непрерывного обновления технологических процессов и совершенствования и расширения промышленного производства стоимость СЖТ будет падать. «Газпром» и другие нефтегазовые российские компании должны уже сейчас начинать освоение технологий GTL, используя для этих целей ПНГ, а также метан, извлекаемый из угольных пластов (угольный газ). В будущем такая экономическая и промышленная политика может привести к расширению ресурсной базы

газодобывающих компаний и даже созданию новой отрасли по добыче метанового газа из угольных пластов и его переработке. Нужно иметь в виду, что Россия обладает громадными потенциальными ресурсами метана в угольных залежах, запасы которого достигают трети всех прогнозных ресурсов природного газа в Российской Федерации. Освоение технологии GTL и строительство заводов синтезтоплива на этой основе позволят российским компаниям получить практически неограниченный альтернативный источник производства жидких горюче-смазочных материалов. Преимуществом является и то, что основная угольная жигница страны – Кузнецкий бассейн – находится в обжитом районе с развитой инфраструктурой, в том числе дорожно-транспортной сетью. Плотность запасов угольного газа на ряде площадей Кузбасса очень высокая. Все это вместе взятое позволяет говорить о возможной значительной экономической эффективности добычи угольного газа и последующей его переработки в СЖТ. Освоение добычи в промышленных масштабах угольного газа в России будет соизмеримо со «сланцевой революцией» в нефтегазовой отрасли США.

Пока Российская Федерация отстает в инновационных технологиях по переработке ПГ и ПНГ и экспорте продуктов этой переработки от ряда стран – производителей СПГ и СЖТ. Однако положительная конъюнктура на мировом энергетическом рынке, характеризующаяся непрерывным ростом потребления топлива, в особенности газа, дает возможность России нала-

дить в срочном порядке промышленное производство СПГ и синтезотоплива, что позволит ей занять свою нишу на рынке инновационных энергоносителей. А это, в свою очередь, повлияет на усиление ее позиций в торгово-экономических отношениях в мире как крупного экспортера энергоносителей, в том числе таких высокотехнологичных, как СПГ и СЖТ [2].

Список литературы

1. Аджиев А. Ю., Морева Н. П., Долинская Н. И. Концепция создания отечественной линии по производству сжиженного природного газа // Нефтегазохимия. – 2015. – № 3. – С. 28–32.
2. Гладков И. С. Внешнеторговые связи Российской Федерации: тренды в санкционный период и итоги 2016 г. // Власть. – 2017. – № 3. – С. 95–105.
3. Гладков И. С. Внешняя торговля Российской Федерации и санкции: предварительные итоги // Международная жизнь. – 2015. – № 5. – С. 112–130.
4. Гладков И. С. Международная товарная торговля в 2001–2013 гг.: тренды в группе лидеров // Власть. – 2014. – № 5. – С. 15–18.
5. Гладков И. С. XXI век: новый «триумвират» в международной торговле (в погоне за лидером) // Власть. – 2012. – № 7. – С. 139–143.
6. Голубева И. А., Баканев И. А. Завод по производству СПГ Сахалин-2 // Нефтепереработка и нефтехимия. – 2015. – № 6. – С. 27–37.
7. Голубева И. А., Мецгерин И. В., Дубровина Е. П. Производство сжиженного природного газа: вчера, сегодня, завтра // Мир нефтепродуктов. – 2016. – № 6. – С. 4–13.
8. Еришова Е. В. Ценообразование на сжиженный природный газ как фактор глобализации мировой торговли природным газом // Baikal Research Journal. – 2016. – Т. 7. – № 4.
9. Ждановских Р. М., Ждановских М. А. Газовая промышленность Российской Федерации // Международный научный теоретико-практический альманах. – 2016. – Вып. 2. – С. 38–41.
10. Цвигун И. В., Еришова Е. В. Мировой рынок сжиженного природного газа: современная конъюнктура и тенденции развития // Известия Байкальского государственного университета. – 2016. – Т. 26. – № 6. – С. 868–881.
11. Эдер Л. В., Филимонова И. В., Немов В. Ю., Проворная И. В. Газовая промышленность России: современное состояние и долгосрочные тенденции развития // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2014. – № 4. – С. 36–46.
12. World LNG Report – 2015 Edition, World Gas Conference Edition // International Gas Union (IGU). – 2015.

References

1. Adzhiev A. Yu., Moreva N. P., Dolinskaya N. I. Kontseptsiya sozdaniya otechestvennoy linii po proizvodstvu szhizhennogo prirodnogo gaza [The Concept of Creating a Domestic Line for the Production of Liquefied Natural Gas]. *Neftgazokhimiya* [Oil and Gas Chemistry], 2015, No. 3, pp. 28–32. (In Russ.).
2. Gladkov I. S. Vneshnetorgovye svyazi Rossiyskoy Federatsii: trendy v sanktsionnyy period i itogi 2016 g. [Foreign Trade Relations of the Russian Federation: Trends in the Sanction Period and the Results of 2016]. *Vlast'* [Governance], 2017, No. 3, pp. 95–105. (In Russ.).

3. Gladkov I. S. Vneshnyaya trgovlya Rossiyskoy Federatsii i sanktsii: predvaritel'nye itogi [Foreign Trade of the Russian Federation and Sanctions: Preliminary Results]. *Mezhdunarodnaya zhizn'* [International Life], 2015, No. 5, pp. 112–130. (In Russ.).
4. Gladkov I. S. Mezhdunarodnaya tovarnaya trgovlya v 2001–2013 gg.: trendy v gruppe liderov [International Commodity Trade in 2001–2013: Trends in the Group of Leaders]. *Vlast'* [Governance], 2014, No. 5, pp. 15–18. (In Russ.).
5. Gladkov I. S. XXI vek: novyy «triumvirat» v mezhdunarodnoy trgovle (v pogone za liderom) [XXI Century: a New "Triumvirate" in International Trade (in Pursuit of the Leader)]. *Vlast'* [Governance], 2012, No. 7, pp. 139–143. (In Russ.).
6. Golubeva I. A., Bakanev I. A. Zavod po proizvodstvu SPG Sakhalin-2 [LNG Plant Sakhalin-2]. *Neftepererabotka i neftekhimiya* [Oil Refining and Petrochemistry], 2015, No. 6, pp. 27–37. (In Russ.).
7. Golubeva I. A., Meshcherin I. V., Dubrovina E. P. Proizvodstvo szhizhennogo prirodnogo gaza: vchera, segodnya, zavtra [Production of Liquefied Natural Gas: Yesterday, Today, Tomorrow]. *Mir nefteproduktov* [The World of Oil Products], 2016, No. 6, pp. 4–13. (In Russ.).
8. Ershova E. V. Tsenoobrazovanie na szhizhenny prirodnyy gaz kak faktor globali-zatsii mirovoy trgovli prirodnym gazom [Liquefied Natural Gas Pricing as a Globalization Factor in Natural Gas World Trade]. *Baikal Research Journal*, 2016, Vol. 7, No. 4. (In Russ.).
9. Zhdanovskikh R. M., Zhdanovskikh M. A. Gazovaya promyshlennost' Rossiyskoy Federatsii [Gas Industry of the Russian Federation]. *Mezhdunarodnyy nauchnyy teoretiko-prakticheskiy al'manakh* [International Scientific Theoretical and Practical Almanac], 2016, Issue 2, pp. 38–41. (In Russ.).
10. Tsvigun I. V., Ershova E. V. Mirovoy rynek szhizhennogo prirodnogo gaza: sovremennaya kon'yunktura i tendentsii razvitiya [The World Market of Liquefied Natural Gas: Modern Design and Development Trends]. *Izvestiya Baykal'skogo gosudarstvennogo universiteta* [News of Baikal State University], 2016, Vol. 26, No. 6, pp. 868–881. (In Russ.).
11. Eder L. V., Filimonova I. V., Nемов V. Yu., Provornaya I. V. Gazovaya promyshlennost' Rossii: sovremennoe sostoyanie i dolgosrochnye tendentsii razvitiya [The Russian Gas Industry: the Current State and Long-Term Development Trends]. *Mineral'nye resursy Rossii. Ekonomika i upravlenie* [Mineral Resources of Russia. Economics and Management], 2014, No. 4, pp. 36–46. (In Russ.).
12. World LNG Report – 2015 Edition, World Gas Conference Edition. *International Gas Union (IGU)*, 2015.

Сведения об авторе

Родион Михайлович Ждановских
аспирант кафедры мировой экономики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: rody1993@rambler.ru

Information about the author

Rodion M. Zhdanovskich
Post-Graduate Student of the Department
for World Economy of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: rody1993@rambler.ru

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2018-1-141-146>

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

О. Н. Калинина

Северо-Кавказская дирекция инфраструктуры – структурное подразделение
Центральной дирекции инфраструктуры – филиала
открытого акционерного общества «Российские железные дороги»,
г. Ростов-на-Дону, Россия

Проанализированы возможные преимущества государственно-частного партнерства в проводимой реформе «400 дней». В решении проблемы недостоверности сметных нормативов предложен энтропийный подход. Использование показателя условной энтропии позволяет реализовать негэнтропийный подход к управлению процессами создания и совершенствования сметных норм. Предложены пути решения задачи в вопросе совершенствования системы ценообразования и сметного нормирования с помощью формы взаимодействия бизнеса и власти путем создания совместного исследовательского центра. Создаваемый центр должен функционировать при использовании современного методического инструментария создания и совершенствования сметных норм, основанного, в частности, на концепции негэнтропийного управления и других современных управленческих теориях и методах.

Ключевые слова: информация, ценообразование и сметное нормирование, государственно-частное партнерство, энтропия, общественное мнение.

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL OF DESIGNING EFFECTIVE SYSTEM OF PRICING AND ESTIMATE RATING IN INNOVATION SPHERE

Olga N. Kalinina

The North Caucasus infrastructure Directorate – a structural unit
of the Central Infrastructure Directorate – branch
of open joint stock company 'Russian Railways',
Rostov-on-Don, Russia

The article analyzes possible advantages of state-private partnership in the '400 days' reform. To solve the problem of unreliability of estimate ratings the entropic approach was put forward. The use of the conventional entropy indicator allows us to realize negentropic approach to managing the processes of development and enhancement of estimate standards. The author shows the ways of resolving the problem in the aspect of enhancing the system of pricing and estimate rating through interaction of business and power by establishing a joint research center. The center will function by using the advanced methodological tools for development and enhancement of estimate standards based, in particular on the concept of negentropic management and other up-to-date managerial theories and methods.

Keywords: information, pricing and estimate rating, state-private partnership, entropy, public opinion.

В процессе становления шестого технологического уклада основным предметом и решающим средством труда, а также важнейшим продуктом человеческого труда является информация. Информация стала одним из ведущих хо-

зайственных ресурсов, наряду с трудом, капиталом и природными факторами определяющим эффективность производства и логику макроэкономической динамики [8].

Действующая нормативно-правовая база в сфере ценообразования и сметного нормирования 2001 г. не содержит полную информацию о новых строительных материалах, изделиях, технике, технологиях [3]. Сметные нормы не отображают реальные затраты при определении стоимости объектов. В связи с этим формируется некая неопределенность. Неопределенность есть не что иное, как недостача информации или отрицательная информация. В свою очередь информация, поступающая в объект, влечет за собой убыль неопределенности [9].

В теории информации меру, выражающую степень неопределенности (неясности) состояния какого-либо объекта, принято считать энтропией. Энтропию $H(x)$ определяют по формуле, совпадающей с формулой Шеннона для информации [6]:

$$H(x) = -\sum \log_2 p(x) \cdot P(x),$$

где x – дискретная случайная величина, принимающая от двух до n значений, каждое из которых выполняется с определенной долей вероятности;

$P(x)$ – вероятность, с которой величина принимает свое значение; определяется интуитивным путем.

Согласно МДС 81-35.2004, прямые затраты в составе сметной стоимости строительства определяются на основе сметных нормативов (расценок), которые разрабатываются на основе принципа усреднения с минимизацией расхода всех необходимых ресурсов и содержат следующие нормативные показатели:

- затраты труда рабочих (строителей, монтажников), чел.-ч;
- средний разряд работы (звена рабочих);
- затраты труда машинистов, чел.-ч;
- состав и продолжительность эксплуатации строительных машин, механизмов, приспособлений, механизированного инструмента, маш.-ч;

– перечень материалов, изделий, конструкций, используемых в процессе производства работ, и их расход в физических (натуральных) единицах измерения.

Количество труда определяется нормами его затрат, а качество – тарифной системой и ее разновидностями, позволяющей дифференцировать труд по уровню его квалификации [6].

Нормы затрат труда рабочих и времени работы строительных машин, содержащиеся в сборниках государственных элементных сметных и производственных норм, определяются на основании сборников единых норм и расценок, а также ведомственных норм и расценок (далее – ЕНиР и ВНиР соответственно), которые должны обновляться и дополняться в связи с применением новых средств механизации, технологии производства работ, материалов и конструкций. Срок действия утвержденных ЕНиР составляет пять лет, в течение которых они подлежат обязательной проверке и при необходимости замене на новые, а по мере совершенствования техники, технологии, организации производства и труда в них вносятся соответствующие дополнения и изменения [6].

К сожалению, тарифные ставки в сметных нормативах искусственно занижены и не соответствуют реальному уровню оплаты труда в строительстве, так как сказывается искажающее влияние статистической отчетности строительных организаций, занижающих данные о выплачиваемой заработной плате. Кроме того, согласно анализу Счетной палаты Российской Федерации (2015 г.) установлено, что Минстроем России плановая работа по актуализации федеральной сметно-нормативной базы по ряду причин не проводится. Анализ нормативных документов выявил пробелы в нормативных актах, вследствие чего большинство включенных в федеральный реестр нормативов не содержат информацию, объективно отображающую затраты при определении сметной стоимости объектов капитального строительства, финансируемых с привлечением средств феде-

рального бюджета, нормы затрат труда рабочих и времени работы строительных машин не обладают достоверностью. Этот факт подтверждается экспертно-аналитическим докладом МОО «Союз инженеров-сметчиков».

Таким образом, энтропия существующих сметных норм, рассчитанная по методике [6], имеет высокие показатели. Использование показателя условной энтропии позволяет реализовать негэнтропийный подход к управлению процессами создания и совершенствования сметных норм [7].

В настоящее время вопрос совершенствования всей системы ценообразования и сметного нормирования приобретает повышенную актуальность и практическую значимость для экономического роста России. Правильное составление сметной документации важно как с юридической, так и с экономической точки зрения [3].

В рамках реформирования системы ценообразования и сметного нормирования в строительстве правительством России был принят ряд поправок в Градостроительный кодекс Российской Федерации и два постановления [10]. Концепция реформы ценообразования «400 дней» подразумевает создание современной нормативно-правовой и методической базы в области ценообразования и сметного нормирования, обеспечивающей соблюдение баланса интересов всех участников строительного процесса, единство подходов и методов нормирования и мониторинга стоимости строительной продукции для всех уровней государственной власти, министерств и ведомств, широкое применение информационных систем, программно-аналитических комплексов для эффективного использования государственных инвестиций¹. Однако по факту на сегодняшний день профессиональное строительное сообщество не получило ничего из того, что декларировалось на старте программы «400 дней» [10]. Кроме того, строительное сообщество нашей стра-

ны сформировало свою оценку проведенной реформе по данной проблеме. Общественное мнение экспертов в строительной отрасли обозначено в официальных обращениях и письмах, а также в сети Интернет². В частности, необходимо отметить мнение Ассоциации экспертиз строительных проектов о том, что проблемы в сфере ценообразования и сметного нормирования определяются в масштабе всей страны и решения по этим проблемам должны приниматься коллегиально. Необходимо учитывать мнения специалистов всей строительной отрасли, а не узкого круга отраслевых монополистов³.

Для решения данной задачи, на наш взгляд, крайне важно наладить диалог бизнеса и власти. В мировой практике формой такого способа взаимодействия выступает государственно-частное партнерство.

В монографии «Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: мировой опыт и перспективы России» [1] подробно описан процесс становления и развития государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере инноваций. По мнению ее авторов, ГЧП в инновационной сфере позволит государству решить многие задачи, способствующие экономическому росту и успеху в интересах общества, государства и частного бизнеса, а также эффективному взаимодействию участников инновационного процесса. Не удивительно, что в странах БРИКС идет процесс развития института государственно-частного партнерства.

Россия относится к группе стран, в которых становление ГЧП находится пока на первом этапе своего развития. Однако уже первый опыт реализации проектов ГЧП говорит о больших перспективах такого

¹ URL: <http://www.9214123.ru/gosstroy/prikaz/2015/171115.pdf>

² URL: http://gosekspertiza-rt.ru/files/material_830/24580.pdf; <http://rcmm.ru/vlast-i-samoregulirovanie/24344-reforma-cenoobrazovaniya-za-47-mlrd-ocherednoe-golovotyapstvo-ili-mahrovaya-korrupciya.html>; <http://sroportal.ru/publications/pavel-goryachkin-o-psevdoreforme-pustoj-trate-deneg-i-korrupcii-v-minstroe-i-fccs/>

³ URL: http://gosekspertiza-rt.ru/files/material_830/24580.pdf

взаимодействия бизнеса и власти. В России многие политики и предприниматели связывают перспективы развития ГЧП с инновационной сферой.

С точки зрения экспертов Центра развития государственно-частного партнерства, ГЧП не является панацеей для решения всех проблем развития инфраструктуры в стране, однако его механизмы в ряде случаев способны значительно повысить эффективность государственных расходов [2]. По нашему мнению, ГЧП может выступать инструментом создания эффективной системы ценообразования и сметного нормирования в инновационной сфере. Для этого необходимо прежде всего создание совместного исследовательского центра при участии бизнеса и университетов. Важно создать условия, при которых появится возможность объединить специалистов производства и ученых, а также лиц, обучающихся в аспирантуре и подготавливающих диссертацию на соискание ученой степени кандидата наук для обсуждения своих научных работ [4; 5]. При этом выступать инициатором и финансировать должно государство, а оценка эффективности работы исследовательского центра должна проводиться ежегодно.

Основной целью такого центра должно стать стимулирование взаимодействия между академическим и промышленным секторами в области современных исследований, одинаково выгодных для представителей науки и промышленности, а также разработка консолидированных идей по основным вопросам отрасли, обмен опытом и технологиями повышения качества проектной документации, формирование информационной парадигмы. Со стороны бизнеса должны быть привлечены реальные компании, в которых проводятся исследования в интересах бизнеса, а также эксперты и профессионалы отрасли. Чтобы заинтересовать бизнес в проведении исследований, необходимо обеспечить его деятельность получением налоговых льгот и гарантий (квазиденьги), предоставлением государством гарантируемой монополии

на использование выделенного ресурса исключительно тем частным предприятиям, которые участвовали в реализации проекта, и открыть новые возможности для инновационного бизнеса. Таким образом, будет сформирован полноценный кластер, способный к самостоятельному развитию.

Хорошим примером эффективного сотрудничества государства и бизнеса и их положительного влияния на развитие инновационной сферы является зарубежный опыт [1].

Можно выделить следующие выгоды для Российского государства от создания совместного исследовательского центра, в котором будут осуществляться разработка и внедрение совместных инноваций на основе ГЧП:

- возможность применения инновационных технологий, разработанных частными предприятиями;
- привлечение высококвалифицированных экспертов частного бизнеса;
- повышение эффективности управления государственным имуществом и экономия государственных расходов;
- поощрение предпринимательской инициативы в общественно значимых секторах экономики (в том числе в сфере инноваций);
- создание гибких (компромиссных) моделей реализации проектов [1].

В случае проводимой реформы «400 дней» наличие совместного исследовательского центра на основе ГЧП будет способствовать эффективному решению проблем в системе ценообразования и сметного нормирования и предотвращению непонимания между органами исполнительной власти и специалистами всей строительной отрасли. При этом создаваемый центр должен функционировать при использовании современного методического инструментария создания и совершенствования сметных норм, основанного, в частности, на концепции негэнтропийного управления и других современных управленческих теориях и методах.

Список литературы

1. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: мировой опыт и перспективы России / под ред. Р. М. Нижегородцева, С. М. Никитенко, Е. В. Гоосен. – Кемерово : ООО «Сибирская издательская группа», 2012.
2. Государственно-частное партнерство в России. – М. : Центр развития государственно-частного партнерства, 2013. – URL: https://mo.astrobl.ru/sites/default/files/Contnt_15/pdf_15/pppsphere_managment2.pdf
3. Калинина О. Н. Анализ реформы системы ценообразования и сметного нормирования // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. – 2017. – № 3. – С. 89–91.
4. Калинина О. Н. Определение договорной цены в строительстве на основе аналогов с помощью метода кластерного анализа // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. – 2015. – № 5. – С. 40–47.
5. Калинина О. Н. Совершенствование сметно-нормативной базы с помощью применения функционально-стоимостного анализа // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. – 2015. – № 6. – С. 94–101.
6. Калинина О. Н. Энтропия сметно-нормативной базы // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. – 2015. – № 6. – С. 168–172.
7. Колбачев Е. Б. Управление производственными системами на основе совершенствования и развития информационно-экономических ресурсов. – Ростов н/Д. : Северо-Кавказский научный центр высшей школы, 2003.
8. Нижегородцев Р. М. Информационная экономика. – Кн. 1. Информационная Вселенная: информационные основы экономического роста. – М.; Кострома, 2002.
9. Реньи А. Трилогия о математике. – М. : Мир, 1980.
10. Сырыгина Н. А. Стройка меняется, расценки – нет. Профессиональное строительное сообщество имеет свой взгляд на реформу по усовершенствованию существующей системы сметного нормирования. – URL: http://www.all-smety.ru/upload/Statya_Mosoblgosexpertiza_fev2017.pdf

References

1. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v innovatsionnoy sfere: mirovoy opyt i perspektivy Rossii [State-Private Partnership in the Innovation Sphere: World Experience and Prospects of Russia], edited by R. M. Nizhegorodtsev, S. M. Nikitenko, E. V. Goosen. Kemerovo, ООО «Sibirskaya izdatel'skaya grupppa», 2012. (In Russ.).
2. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossii [State-Private Partnership in Russia]. Moscow, Center of the Development of State – Private Partnership, 2013. (In Russ.). Available at: https://mo.astrobl.ru/sites/default/files/Contnt_15/pdf_15/pppsphere_managment2.pdf
3. Kalinina O. N. Analiz reformy sistemy tsenoobrazovaniya i smetnogo normirovaniya [Analyzing the Reform of Pricing System and Estimate Rating]. Vestnik Yuzhno-Rossiyskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta (NPI). Seriya: Sotsial'no-ekonomicheskie nauki [Bulletin of the South-Russian State Technical University (NPI). Series: Social and Economic Science], 2017, No. 3, pp. 89–91. (In Russ.).
4. Kalinina O. N. Opredelenie dogovornoy tseny v stroitel'stve na osnove analogov s pomoshch'yu metoda klasternogo analiza [Defining the Contract Price in Construction on the

Basis of Analogues with the Help of Cluster Analysis]. *Vestnik Yuzhno-Rossiyskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta (NPI). Seriya: Sotsial'no-ekonomicheskie nauki* [Bulletin of the South-Russian State Technical University (NPI). Series: Social and Economic Science], 2015, No. 5, pp. 40–47. (In Russ.).

5. Kalinina O. N. Sovershenstvovanie smetno-normativnoy bazy s pomoshch'yu primeneniya funktsional'no-stoimostnogo analiza [Enhancing the Estimate-Rating Base by Using Functional-Value Analysis]. *Vestnik Yuzhno-Rossiyskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta (NPI). Seriya: Sotsial'no-ekonomicheskie nauki* [Bulletin of the South-Russian State Technical University (NPI). Series: Social and Economic Science], 2015, No. 6, pp. 94–101. (In Russ.).

6. Kalinina O. N. Entropiya smetno-normativnoy bazy [Entropy of the Estimate – Rating Base]. *Vestnik Yuzhno-Rossiyskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta (NPI). Seriya: Sotsial'no-ekonomicheskie nauki* [Bulletin of the South-Russian State Technical University (NPI). Series: Social and Economic Science], 2015, No. 6, pp. 168–172. (In Russ.).

7. Kolbachev E. B. Upravlenie proizvodstvennymi sistemami na osnove sovershenstvovaniya i razvitiya informatsionno-ekonomicheskikh resursov [Managing Production Systems on the Basis of Enhancement and Development of Information-Economic Resources]. Rostov-on-Don, The North-Caucasian Research Center of Higher School, 2003. (In Russ.).

8. Nizhegorodtsev R. M. Informatsionnaya ekonomika. Kn. 1. Informatsionnaya Vselennaya: informatsionnye osnovy ekonomicheskogo rosta [Information Economics. Book 1. Information Universe: Information Principles of Economic Growth]. Moscow, Kostroma, 2002. (In Russ.).

9. Renye A. Trilogy about Mathematics. Moscow, Mir, 1980. (In Russ.).

10. Syrygina N. A. Stroyka menyaetsya, rastsenki – net. Professional'noe stroitel'noe soobshchestvo imeet svoj vzglyad na reformu po usovershenstvovaniyu sushchestvuyushchey sistemy smetnogo normirovaniya [Construction Site is Changing but Prices are Not. Professional Construction Community has its Own View on the Reform on Enhancement of the Effective System of Estimate Rating]. (In Russ.). Available at: http://www.all-smety.ru/upload/Statya_Mosoblgosexpertiza_fev2017.pdf

Сведения об авторе

Ольга Николаевна Калинина

ведущий инженер отдела экспертизы проектов и смет службы заказчика Северо-Кавказской дирекции инфраструктуры – структурного подразделения Центральной дирекции инфраструктуры – филиала открытого акционерного общества

«Российские железные дороги».

Адрес: Северо-Кавказская дирекция инфраструктуры – структурного подразделения Центральной дирекции инфраструктуры – филиала открытого акционерного общества

«Российские железные дороги»,
344019, Россия, Ростовская область,
Ростов-на-Дону, Театральная пл., д. 4.
E-mail: Olga_Kalinina579@mail.ru

Information about the author

Olga N. Kalinina

Leading Expert of the Department for Project and Estimate Expertise of the Customer service of the North Caucasus infrastructure Directorate – a structural unit of the Central Infrastructure Directorate – branch of open joint stock company 'Russian Railways'.

Address: The North Caucasus infrastructure Directorate – a structural unit of the Central Infrastructure Directorate – branch of open joint stock company 'Russian Railways', 4 Teatral'naya Sq., Rostov-on-Don, Rostov Region, 344019, Russian Federation.

E-mail: Olga_Kalinina579@mail.ru

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2018-1-147-154>

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ И ПРОЕКТОВ

Р. Н. МамедовРоссийский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье представлены результаты исследования проблем системы управления программами и проектами муниципального образования, обоснована потребность и обобщены этапы развития системы управления органов муниципальной власти, на основе чего сформулированы задачи повышения эффективности системы управления и спрогнозированы будущие научные результаты в виде методических рекомендаций по разработке системы поддержки малого предпринимательства на базе системы сбалансированных показателей и шаблонов моделей процессов управления реализацией программ поддержки предпринимательства. Научной новизной, представленной в статье, является подход к рассмотрению системы управления администрации муниципального образования, в котором рассматривается акцент на управлении программами и проектами как одним из важнейших инструментов развития муниципального образования, подчеркивается значимость адаптации и применения современных апробированных технологий управления, указывается на отсутствие во многих муниципальных образованиях практики применения подобных инструментов. Автором составлена классификация уровней развития систем муниципального управления, состоящая из пяти этапов, и определен основной состав инструментария управления: проект системы сбалансированных показателей, состав показателей оценки качества реализации программ и проектов, методические рекомендации по проектированию и развитию системы управления и по конфигурации процессов проектного офиса системы управления реализацией программ и проектов муниципального образования.

Ключевые слова: проекты и программы муниципальных образований, система управления муниципального органа власти, этапы развития систем управления, система сбалансированных показателей, управление проектами и процессами при реализации проектов и программ поддержки предпринимательства.

THE DEVELOPMENT OF GOVERNANCE SYSTEM IN BODIES OF MUNICIPAL POWER WHILE REALIZING PROGRAMS AND PROJECTS

Ramil N. Mamedov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article provides findings of the research of governance system for municipal programs and projects, grounds the need and summarizes stages of the governance system development in bodies of municipal power. On this basis the authors formulate the tasks of raising efficiency of the governance system and forecast future academic results in the form of methodological recommendations dealing with the development of the system of small business support based on the system of balanced indicators and patterns of processes of governing the implementation of programs supporting entrepreneurship. Academic novelty is an approach to considering the governance system of municipal administration, where focus is made on managing programs and projects as one of the most important tools of developing the municipal structure. The importance of adaptation and use of modern tested technologies of governance is underlined as in many municipal structures there are no practices of using such tools. The author classifies the levels of systems of municipal governance, which consists of five stages and shows the key set of governance tools: the draft system of balanced indicators, composition of appraisals of the quality of program and project implementation, methodological recommendations connected with designing and developing the

governance system and with configuration of processes of project office in the system of managing program and project implementation in the municipal structure.

Keywords: programs and projects of municipal structures, governance system of municipal body of power, stages of the development of governance systems, system of balances indicators, managing projects and processes while realizing projects and programs of supporting entrepreneurship.

Поставленная президентом и правительством Российской Федерации задача по изменению структуры экономики страны возможна во многом благодаря развитию малого предпринимательства¹.

Сектор малого предпринимательства сосредоточен в основном в сферах торговли и предоставления услуг населению. Поэтому доля инновационных, наукоемких предприятий с высокой добавленной стоимостью в отраслевой структуре малого предпринимательства должна постоянно увеличиваться.

Важным аспектом развития экономики в целом является изменение структуры экспорта с сырьевой направленности на продукцию с высокой добавочной стоимостью, где участие малого предпринимательства также должно значительно увеличиваться. Если рассматривать развитые страны Европы, США, Японию и интенсивно развивающиеся страны, в частности Китай, то обнаруживается закономерная особенность структуры их экономик с превалированием малых экспортно ориентированных предприятий [1].

Этому есть логичное объяснение: малые предприятия более гибки и динамичны, акцентированы на работе в высококонкурентной среде, способны идти на риск и в большей степени эффективны, чем средние и крупные предприятия.

На развитие малого предпринимательства делается основная ставка в качествен-

ных структурных перестройках экономики России².

В этой связи актуальной проблемой выступает необходимость повышения управляемости и контроля реализации планов и программ поддержки малого предпринимательства на всех этапах управления на уровне муниципальных органов власти.

Большое количество научных исследований посвящено разработке программ поддержки предпринимательства, проектированию и развитию институтов поддержки развития малого бизнеса. В отдельных работах делается упор на разработку показателей оценки качества реализации программ развития предпринимательства, изучаются и классифицируются проблемы, стоящие перед малым бизнесом и территориями. Вместе с тем отсутствуют работы, посвященные вопросам постановки процессов реализации разработанных программ и предлагаемых мероприятий, а также решению выявленных проблем.

Как следствие, на практике отсутствует эффективная система реализации разработанных планов и программ. Отсюда – низкие показатели и результаты, когда на протяжении многих лет ситуация с развитием малого предпринимательства кардинально не меняется в лучшую сторону.

Можно сделать вывод, что одна из основных проблем в системе управления муниципальных органов власти – отсутствие механизмов детализации и исполнения разработанных программ и проектов в целом и поддержки предпринимательства на территории, наличие несогласованности программ с текущей оперативной дея-

¹ См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://government.ru/media/files/jFDd9wbAbApXgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf> (дата обращения: 29.06.2017).

² См.: Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/70684666/> (дата обращения: 29.06.2017).

тельностью по их реализации в частности. В этой связи для органов управления муниципального образования, несомненно, выгодно применение принципов и технологий проектного [3], процессного [2] и программно-целевого управления [8].

В Распоряжении Министерства экономического развития Российской Федерации от 14 апреля 2014 г. № 26Р-АУ «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти»¹ подчеркивается необходимость создания проектных офисов, в круг основных задач которых входит координация деятельности различных субъектов при реализации программ и проектов, внесение предложений по изменению нормативно-правовой базы, оказание помощи в развитии предпринимательства и при выходе на внешние рынки и т. д.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 г. № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» (с Положением об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации)² и Распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 г. № 2165-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации на 2016 и 2017 годы»³ органам государственной, региональной и муниципальной власти рекомендовано устанавливать порядок организации проектной деятельности с определением организационной структуры и системы управления проектной деятельностью, этапами инициирования, подготовки, реализации, мониторинга и завершения приоритетных проектов (программ).

Несмотря на то, что органы управления муниципальной власти, по сути, не являются коммерческими организациями и основной целью их существования является не получение прибыли, а удовлетворение потребностей общества, муниципального образования, в частности предпринимательского сообщества, и выполнение общественного заказа с получением большей самостоятельности в управлении, деятельность органов муниципальной власти становится все больше похожа на деятельность коммерческих предприятий.

Таким образом, в управлении реализацией программ поддержки предпринимательства⁴ муниципальным органам власти необходимо использовать все имеющиеся и хорошо себя зарекомендовавшие методики управления коммерческими предприятиями, подстраивая данные технологии к специфике их деятельности.

Показательно, что разные субъекты муниципальной власти в Российской Федерации находятся на разных этапах развития их систем управления. В таблице представлена классификация уровней развития систем управления муниципальной власти в разрезе контуров управления. Всего можно выделить пять этапов становления систем управления (по аналогии с этапами развития предприятий других отраслей деятельности [6]), используя не только отечественный, но и зарубежный опыт.

Для муниципальных органов власти, находящихся на первом этапе развития своих систем управления, характерно отсутствие таких элементов, как стратегическое управление, миссии и системы оценочных показателей деятельности в целом и реализации программ поддержки предпринимательства в частности, используемых в управлении и развитии.

¹ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162120/ (дата обращения: 27.07.2017).

² URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_206009/ (дата обращения: 27.07.2017).

³ URL: <http://base.garant.ru/71515460/> (дата обращения: 27.07.2017).

⁴ См.: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/12154854/> (дата обращения: 29.06.2017).

Характеристика этапов становления систем управления органов муниципальной власти

Фазы контура управления	Этап развития 1	Этап развития 2	Этап развития 3	Этап развития 4	Этап развития 5
Разработка миссии	Миссия не определена	Миссия формально определена для внешнего использования	Определено внутреннее представление миссии вместе с внешним	Миссия постоянно уточняется. Внутреннее описание миссии представлено детальным описанием принципов построения деятельности	Миссия выходит на первый план в качестве инструмента согласования потребностей заинтересованных групп (муниципальной администрации, предпринимательской сферы, населения)
Формулировка целей органа власти и его подразделений	Цель – уложиться в рамки бюджета	Цели формально заявлены, но не соотношены с миссией	Цели связаны с миссией в рамках единого дерева целей	Цели связаны с миссией, объективно отражают направления деятельности и развития, опирающиеся на рациональное использование всех ресурсов	Цели направлены на удовлетворение требований заинтересованных групп на основе рационального использования нематериальных активов
Планирование	Реакция на события	Формальные оперативные планы деятельности «от текущих результатов прошлого»	Стратегия жестко определена на долгосрочную перспективу, имеются формальные планы развития. Построены основы системы бюджетирования	Стратегия определена на долгосрочную перспективу с рациональным перераспределением ресурсов между программами и направлениями в рамках программ развития предпринимательства. Построена система гибкого бюджетирования	Стратегия определена на долгосрочную перспективу с рациональным перераспределением ресурсов и альянсом с другими внешними структурами
Постановка стратегического и оперативного управления	Руководитель муниципального образования единолично принимает управленческие решения на всех участках деятельности	Формализация структур управления	Проводятся формализация и оптимизация бизнес-процессов оперативной деятельности, внедряется система управления качеством процессов и результатов работы	Проводится работа по оптимизации используемых ресурсов	Оптимизация интеллектуальной деятельности
Система контроля и регулирования деятельности органа власти	Руководитель муниципального образования единолично осуществляет контроль деятельности органа	Руководитель в принятии решений руководствуется учетно-отчетными данными деятельности	Контроль и регулирование делегируются заместителям и руководителям на местах. Начинаются работы по разработке системы мониторинга	Формируется единая система сбалансированных показателей, ориентированная на участие всех работников в реализации целей и задач поставленных в рамках программ и проектов, проводится регулярный стратегический анализ деятельности	Единая система сбалансированных показателей, ориентированная на участие всего персонала. Полноценно используется в развитии, управлении и решении стратегических целей и задач регулярный стратегический анализ деятельности. Внедрены информационные средства поддержки стратегического управления

В таких органах власти отсутствует понимание процессного управления, ориентации на потребности заинтересованных групп (населения, предпринимательского сообщества и т. д.). Система мониторинга, контроля качества процессов организована формально, оценка результатов деятельности опирается на устаревшие и формальные показатели, не проводится работа по сбору и анализу потребностей заинтересованных групп (предпринимательского сообщества и населения). Рассчитывать на высокие показатели работы органы муниципальной власти, чьи системы управления находятся на данном уровне развития, не могут.

Требования, сформулированные правительством и президентом России к повышению качества и эффективности работы органов муниципальной власти, настраивают их руководителей на поиск современных и действенных способов и методов развития систем управления администраций муниципального образования.

Выйти на более высокий уровень развития системы управления, к примеру третий, возможно в первую очередь благодаря структуризации внутренних процессов и формированию качественной системы мониторинга за процессами и результатами работы, без этого не получится реализовать следующие этапы развития – четвертый и пятый. Понимание текущего состояния процессов даст возможность определить задачи и перспективы развития, вывести на иной качественный уровень работу по исполнению задач, сформулированных в программах развития предпринимательства, а также повысить качество разработки самих программ, сформулировать цели и связать их в системе сбалансированных показателей. Невозможно двигаться вперед, пока не будет полного понимания текущего состояния и возможности измерения текущей ситуации и проведения анализа и прогнозирования развития ситуации.

Разработанная программа и система мониторинга качества процессов и резуль-

татов реализации программ развития предпринимательства позволит формулировать цели и показатели их оценки в системе сбалансированных показателей (ССП) более точно и конкретно. Поскольку одна из проблем разработки карты ССП заключается в слабо проработанных, неконкретных и непонятно как измеряемых показателях, внедрение в первую очередь системы мониторинга качества процессов и результатов реализации программ развития предпринимательства позволит решить данную проблему.

Переход на четвертый и пятый этапы развития систем управления возможно благодаря становлению стратегического мышления и организации регулярных процессов стратегического управления [5], а также внедрению системы оценки выполнения стратегических инициатив (мероприятий) в оперативной деятельности, выполняемых в ходе реализации программ развития предпринимательства в муниципальном образовании на основе системы сбалансированных показателей [7] оценки качества выполнения процессов и получаемых результатов.

Как показало наше исследование систем управления органов муниципальной власти муниципальных образований, постановка проектного и процессного управления, структуризация и оптимизация процессов реализации программ и проектов, а также разработка и внедрение системы мониторинга качества реализации проектов, их процессов и результатов деятельности являются важнейшими задачами для выхода их систем управления на более высокий этап развития.

Для решения поставленных задач можно использовать накопленный опыт в области управления качеством и построения систем менеджмента качества, проектного и процессного управления не только коммерческих, но и некоммерческих организаций как в России, так и за рубежом. Несомненным подспорьем являются теоретические и практические наработки в области статистического сбора и анализа ин-

формации, инструменты социологических опросов, анкетирования и интервьюирования субъектов предпринимательства муниципального образования как основы построения качественной системы мониторинга и определения значений исследуемых показателей качества процессов и результатов реализации программ поддержки предпринимательства.

Характерной чертой систем управления четвертого и пятого этапов должно стать наличие стратегического управления и разработанной системы сбалансированных оценочных показателей деятельности. В этой связи важно акцентировать внимание на методологии разработки и внедрения систем сбалансированных показателей и исследовании имеющегося опыта в данном направлении.

Таким образом, можно сделать вывод, что основными задачами развития систем управления органов муниципальной власти в целях повышения их эффективности при реализации программ и проектов развития малого предпринимательства на сегодняшний день являются:

1) проведение работы по описанию и оптимизации внутренних бизнес-процессов проектного офиса, внедрению систем их мониторинга;

2) разработка и внедрение системы сбалансированных показателей как инструмента формирования и реализации стратегии и контроля исполнения значимых стратегических инициатив;

3) адаптация существующих методов программно-целевого, проектного и процессного управления при построении системы стратегического управления реализацией программ и проектов развития малого предпринимательства муниципальными органами власти.

Для создания системы управления процессами реализации программ и проектов в целом и проектов поддержки развития малого предпринимательства на муниципальном уровне нами разработаны:

– проект системы сбалансированных показателей для управления процессами реализации программ и проектов поддержки развития предпринимательства на муниципальном уровне к применению органами муниципальной власти;

– состав показателей оценки качества исполнения программ поддержки развития предпринимательства на муниципальном уровне для использования при разработке (адаптации) системы сбалансированных показателей для управления процессами реализации программ и проектов поддержки развития предпринимательства на муниципальном уровне;

– методические рекомендации по проектированию и развитию системы сбалансированных показателей для управления процессами реализации программ и проектов поддержки развития предпринимательства на муниципальном уровне;

– рекомендации по составу и конфигурации процессов проектного офиса системы управления реализацией программ и проектов поддержки развития малого предпринимательства на муниципальном уровне;

– система сбалансированных показателей и схема процессов управления реализацией программ и проектов поддержки предпринимательства в виде шаблона и опорного примера при практической разработке и адаптации систем муниципального управления реализацией программ поддержки малого предпринимательства.

В конечном итоге планируемыми практическими результатами являются методические рекомендации по разработке системы управления поддержки малого предпринимательства на основе системы сбалансированных показателей и шаблонов моделей системы управления реализацией программ поддержки предпринимательства, которые можно использовать в практике работы проектных офисов муниципальных органов власти для совершенствования существующих систем управления.

Список литературы

1. Бутова Э. Ю. Проблемы развития малого бизнеса в России [Электронный ресурс] // Экономика и социум. – 2016. – № 12 (31). – URL: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_31/Butova.pdf (дата обращения: 27.07.2017).
2. Гафарова Л. А. Проектно-процессный подход и возможности его использования в системе местного самоуправления // Вестник Башкирского университета. – 2009. – Т. 14. – № 1. – С. 265–269.
3. Маковкина С. А., Трофимова О. М. Внедрение стандартов управления проектами в государственном и муниципальном управлении [Электронный ресурс] // Вопросы управления. – 2016. – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnedrenie-standartov-upravleniya-proektami-v-gosudarstvennom-i-munitsipalnom-upravlenii>
4. Перов В. И. Становление муниципального финансового контроля представительных органов власти в Российской Федерации // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2016. – № 5 (89). – С. 59–64.
5. Рой О. М. Роль стратегического планирования в развитии муниципальных образований [Электронный ресурс] // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2015. – Вып. 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/rol-strategicheskogo-planirovaniya-v-razvitii-munitsipalnyh-obrazovaniy> (дата обращения: 29.06.2017).
6. Серышев Р. В. Условия и тенденции развития системы управления образовательными комплексами и учреждениями // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – № 4. – С. 175–180.
7. Фролов Ю. В., Серышев Р. В. Применение информационной системы сбалансированных показателей в процессах управления образовательными комплексами // Экономика образования. – 2015. – № 6. – С. 27–42.
8. Шедько Ю. Н. Программно-целевое управление в контексте пространственного стратегирования [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Науковедение». – 2017. – Т. 7. – № 2. – URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/26EVN215.pdf> (дата обращения: 29.06.2017).

References

1. Butova E. Yu. Problemy razvitiya malogo biznesa v Rossii [Problems of Small Business Development in Russia] [E-resource]. *Ekonomika i sotsium* [Economics and Socium], 2016, No. 12 (31). (In Russ.). Available at: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_31/Butova.pdf (accessed 27.07.2017).
2. Gafarova L. A. Proektno-protsessnyy podkhod i vozmozhnosti ego ispol'zovaniya v sisteme mestnogo samoupravleniya [Project-Process Approach and Opportunities of its Use in the System of Local Self-Governance]. *Vestnik Bashkirskogo universiteta* [Bulletin of the Bashkirskiy University], 2009, Vol. 14, No. 1, pp. 265–269. (In Russ.).
3. Makovkina S. A., Trofimova O. M. Vnedrenie standartov upravleniya projektami v gosudarstvennom i munitsipal'nom upravlenii [Introducing Standards of Project Management in State and Municipal Governance] [E-resource]. *Voprosy upravleniya* [Issues of Management], 2016, No. 4. (In Russ.). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnedrenie-standartov-upravleniya-proektami-v-gosudarstvennom-i-munitsipalnom-upravlenii>
4. Perov V. I. Stanovlenie munitsipal'nogo finansovogo kontrolya predstavitel'nykh organov vlasti v Rossiyskoy Federatsii [Developing Municipal Finance Control of

Representative Bodies of Power in the Russian Federation]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2016, No. 5 (89), pp. 59–64. (In Russ.).

5. Roy O. M. Rol' strategicheskogo planirovaniya v razvitii munitsipal'nykh obrazovaniy [The Role of Strategic Planning in the Development of Municipal Structures] [E-resource]. *Kontury global'nykh transformatsiy: politika, ekonomika, pravo* [Outlines of Global Transformations: Policy, Economics, Law], 2015, Issue 4. (In Russ.). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/v/rol-strategicheskogo-planirovaniya-v-razvitii-munitsipalnykh-obrazovaniy> (accessed 29.06.2017).

6. Seryshev R. V. Usloviya i tendentsii razvitiya sistemy upravleniya obrazovatel'nymi kompleksami i uchrezhdeniyami [Conditions and Trends in the Development of Governance System of Education Complexes and Institutions]. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyy universitet upravleniya)* [Bulletin of the University (State University of Management)], 2017, No. 4, pp. 175–180. (In Russ.).

7. Frolov Yu. V., Seryshev R. V. Primenenie informatsionnoy sistemy sbalansirovannykh pokazateley v protsessakh upravleniya obrazovatel'nymi kompleksami [The Use of Information System of Balanced Indicators in Governance Processes in Education Complexes]. *Ekonomika obrazovaniya* [Education Economics], 2015, No. 6, pp. 27–42. (In Russ.).

8. Shed'ko Yu. N. Programmno-tselevoe upravlenie v kontekste prostranstvennogo strategirovaniya [Program-Target Management in the Context of Space Strateging] [E-resource]. *Internet-zhurnal «Naukovedenie»* [Internet-Journal 'Naukovedeniye'], 2017, Vol. 7, No. 2. (In Russ.). Available at: <http://naukovedenie.ru/PDF/26EVN215.pdf> (accessed 29.06.2017).

Сведения об авторе

Рамиль Надир оглы Мамедов

аспирант кафедры государственного и муниципального управления
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.

E-mail: ramil-mn@yandex.ru

Information about the author

Ramil N. Mamedov

Post-Graduate Student of the Department
for State and Municipal Governance
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.

E-mail: ramil-mn@yandex.ru

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИМИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Э. Г. Чилова

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье рассматривается алгоритм построения системы управления организациями, функционирующими в сфере оказания услуг. Представлены компоненты архитектуры системы управления (объект управления, субъект управления, цели, управленческие решения, стратегия, процессы управления, регламенты, организационные структуры управления, риски, показатели), а также основные этапы проектирования системы управления организациями сферы услуг (идентификация проектов; проектирование объекта управления; постановка целей; определение показателей, единиц их измерения, плановых и текущих значений; формирование мероприятий, направленных на достижение поставленных целей; идентификация и оценка рисков (распределение рисков по зонам), направленных на достижение поставленных целей; разработка мероприятий по минимизации рисков; определение модели бизнес-процессов верхнего уровня; декомпозиция бизнес-процессов; определение трудоемкости реализации процессов; построение организационной структуры управления; разработка регламентов деятельности). Автором сформирована модель системы управления организациями сферы услуг на основе технологий процессно-проектного подхода к управлению. Данная модель включает шаблон цепочки создания ценности, который используется при построении объекта управления в сфере услуг. Также в статье рассмотрены инструменты оценки эффективности системы управления организациями, функционирующими в сфере услуг.

Ключевые слова: система управления, архитектура системы управления, компоненты системы управления, объект управления, субъект управления, механизм управления.

DESIGNING THE SYSTEM OF GOVERNANCE FOR ORGANIZATIONS FUNCTIONING IN SERVICE SECTOR

Elina G. Chilova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article shows the algorithm of designing the system of governance for organizations functioning in service sector. Components of the governance system architecture are given, such as object of governance, subject of governance, goals, managerial decisions, strategy, governance processes, regulations, organizational structures, risks, indicators and key stages of designing of the system of governance for organizations in service sector, i. e. identification of projects, projecting of the object of governance, goal setting, identifying indicators, units of measurements, planned and current values, shaping events aimed at attaining the set goals, identification and assessment of risks (distribution of risks by zones), directed at attaining the set goals, development of events aimed at minimization of risks, identifying the model of business processes, building the organization structure of governance, development of regulations). The author formulated the model of the system of governing organizations in service sector on the basis of technologies of the process-project approach to governance. This model includes the pattern of the value chain, which is used for building the object of governance in service sector. The article also provides tools for assessing the efficiency of the system of governing organizations functioning in service sector.

Keywords: governance system, governance system architecture, components of the governance system, object of governance, subject of governance, mechanism of governance.

Эволюция бизнес-моделей требует разработки алгоритма формирования системы управления, который включает в себя следующие элементы [6]:

а) объект управления (цепочки создания ценности);

б) субъект управления, оказывающий воздействие на объект управления с помощью таких инструментов, как цели, управленческие решения, стратегия, процессы управления, регламенты, организационные структуры управления, риски, показатели.

Построение архитектуры системы управления для организаций сферы услуг предполагает выполнение таких действий, как:

- идентификация проектов;
- проектирование объекта управления;
- постановка целей, направленных на удовлетворение потребностей клиентов и повышение стоимости бизнеса;
- определение показателей, позволяющих измерить уровень достижения целей;
- определение единиц измерения показателей;
- расчет текущих значений показателей;
- определение плановых значений показателей;
- формирование мероприятий, направленных на достижение поставленных целей;
- идентификация и оценка рисков, направленных на достижение поставленных целей;
- разработка мероприятий по минимизации рисков;
- определение модели бизнес-процессов верхнего уровня;
- декомпозиция бизнес-процессов;
- определение трудоемкости реализации процессов;
- построение организационной структуры управления;
- разработка регламентов деятельности.

Проведем моделирование системы управления организаций, оказывающих услуги на основе технологий процессно-проектного подхода. Первоначально необ-

ходимо определить взаимосвязь владельцев компании и наемных менеджеров.

Владельцы компании выстраивают отношения с наемным руководителем и определяют области ответственности. Например, за стратегическое управление компанией отвечают владельцы, а за текущие, операционные вопросы ответственным считается руководитель. За реализацию мероприятий по рискам в желтой зоне отвечает генеральный директор, но он не возьмет на себя ответственность, если риск переместится в красную зону. В данном случае решение по необходимым мероприятиям будут принимать владельцы.

Информирование владельцев бизнеса о состоянии деятельности компании должно осуществляться минимум из двух источников. Первый источник – отчеты, предоставляемые наемными менеджерами. В них должны содержаться значения показателей системы управления, а также состояния рисков. Достоверность данных отчетов должна подтверждаться информацией из базы данных компании (второй источник), которая выводится на панели управления владельцев бизнеса. Подобная информация аккумулируется с помощью современных технических средств в зависимости от того, сведения о каких показателях требуются владельцам. Такую информацию владельцы должны получать напрямую из информационной системы компании, минуя ее обработку менеджерами, так как в противном случае не всегда получится увидеть достоверные данные [2].

Менеджмент компании оказывает воздействие на объект управления с помощью управленческих решений через процессы управления, эффективность которых зависит от их трудоемкости и стоимости, а также получаемого результата. Все процессы в компании должны быть регламентированы, чтобы каждый сотрудник понимал, как реализуется тот или иной процесс и какие результаты должны быть на выходе.

Для выполнения основных бизнес-процессов требуются процессы обеспече-

ния. Они напрямую не создают ценность для клиента, но без них невозможна реализация основных бизнес-процессов.

Реализация бизнес-процессов должна быть направлена на достижение поставленных целей. Показатели, а также мероприятия, направленные на их достижение, формируют стратегию компании. Данные мероприятия фактически являются процессами и проектами компании [7].

При разработке стратегии необходимо учитывать риски реализации мероприятий по достижению целей, а также определять действия, которые необходимы в случае наступления неблагоприятных событий. Постановка целей осуществляется согласно принципу SMART, который остается наиболее понятным и логичным инструментом формулировки, предполагающим конкретизацию целей. Для каждой цели могут быть выбраны один или несколько показателей, позволяющих измерить уровень достижения цели. Соответственно, нужно выбрать единицу измерения показателей, определить текущие и плановые значения. Показатели финансовой перспективы должны соответствовать данным бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах компании.

В показателях клиентской перспективы должны прослеживаться логические связи с финансовыми показателями. Например, если показатель финансовой перспективы «выручка компании» – 2 000 000 рублей в месяц, показатель клиентской перспективы «средний чек» – 1 600 рублей, то текущее значение показателя «количество клиентов» должно быть 1 250 (2 000 000/1 600).

В перспективе должны быть представлены цели модернизации бизнес-процессов, которые реализуются в компании. Например, цель «совершенствование процессов производства за счет внедрения инновационных технологий» предполагает наличие бизнес-процесса «производство в компании». Если же компания занимается оказанием услуг, то данная цель будет неактуальна и, соответственно, она должна звучать следующим образом: «совершенст-

вование процессов оказания услуг за счет внедрения инновационных технологий».

В ходе обучения и развития указываются цели, связанные с повышением уровня квалификации персонала, его дифференциацией, построением эффективной системы мотивации, а также с регламентацией, автоматизацией, роботизацией деятельности и внедрением инновационных технологий.

Мероприятия, направленные на достижение целей, – это те проекты и бизнес-процессы, которые реализует компания, чтобы достичь поставленных целей. Исполнение таких проектов и процессов связано с различными рисками, такими как риски реализации цепочек создания ценности, управленческие, финансовые, юридические, политические, налоговые, кадровые и др. Данные риски могут находиться в зеленой, желтой или красной зонах в зависимости от уровня их воздействия. Например, если для оказания услуги требуется закупка импортных ресурсов, которые стоят 50 долларов, и данные ресурсы составляют 25% в себестоимости услуги, при этом прибыль заложена на уровне 15% от себестоимости, то можно рассмотреть риск девальвации согласно следующей схеме:

курс доллара – 60 рублей за 1 доллар;
 50 долларов = 3 000 рублей;
 себестоимость услуги = $3\,000 / 0,25 = 12\,000$;
 цена услуги = $12\,000 \cdot 1,15 = 13\,800$.

В случае если курс доллара вырастет до 63 рублей за 1 доллар, то в структуре цены произойдут следующие изменения:

себестоимость услуги = $3\,150 / 0,25 = 12\,600$;
 цена услуги = $12\,600 \cdot 1,15 = 14\,490$.

Соответственно, если цену нельзя увеличить, то придется сократить прибыль до уровня 1 200 рублей (1 800 – 600).

Для каждой зоны требуется разработать определенные мероприятия, направленные на минимизацию рисков. Если риск в зеленой зоне, то необходимо осуществлять постоянный мониторинг курса доллара. По результатам мониторинга будет понятно движение валюты. Как только курс доллара начнет стремиться к желтой границе, выполняются следующие действия:

- снижение рентабельности продаж (прием риска и несущественное уменьшение прибыли в цене услуги);
- мониторинг поставщиков ресурсов (поиск и подбор поставщиков с более низкими ценами на ресурсы при заданном качестве);
- оптимизация себестоимости в составе цены услуги (поиск вариантов снижения расходов, которые формируют полную себестоимость услуги).

Если курс доллара переходит в желтую зону, то требуются следующие мероприятия:

- оптимизация себестоимости в составе цены услуги (поиск вариантов снижения стоимости других ресурсов, которые формируют полную себестоимость услуги);
- поиск альтернативных ресурсов, необходимых для оказания услуги.

Если курс доллара переходит в красную зону, то требуются следующие мероприятия:

- применение альтернативных ресурсов (замена ресурсов на более дешевые с целью сохранения процента себестоимости услуги в ее цене в случае, если невозможно увеличение цены услуги);
- увеличение цены услуги (анализ цен конкурентов и обоснование изменения цены, связанное с сохранением и предоставлением более качественных ресурсов, технологий и др.).

Идентификация рисков, а также разработка мероприятий, направленных на минимизацию рисков, позволят повысить финансовую устойчивость компании, а также избежать ситуаций, когда могут потребоваться радикальные изменения бизнес-модели, что в некоторых случаях может привести к банкротству.

При построении системы управления важно сформировать регламенты, которые описывают логику исполнения процессов, проектов, обязанности и уровень квалификации сотрудников.

Неотъемлемой частью системы управления организациями сферы услуг является организационная структура управления

(ОСУ). Под ОСУ понимается совокупность элементов и их взаимосвязей, с помощью которых реализуются процессы управления и обеспечивается эффективное выполнение основных бизнес-процессов. В процессно-проектном управлении используется процессно-проектная организационная структура управления. Специалисты в области менеджмента В. В. Масленников и Ю. В. Ляндау дают следующее определение процессно-проектной организационной структуре: совокупность бизнес-проектов, их ключевых бизнес-процессов, а также должностей и бизнес-ролей, направленных на развитие и реализацию новых бизнес-идей и удовлетворение потребностей клиентов. Данная структура способствует построению бизнеса согласно принципам процессно-проектного управления, направленного на эффективное использование технологий, соответствующих шестому технологическому укладу [3].

Для оценки эффективности системы управления и бизнес-модели используются ключевые показатели эффективности, производительности и результативности, которые показывают уровень достижения целей, эффективность реализации процессов и проектов, производительность организации в целом [4]. Данные показатели можно классифицировать на следующие группы:

- финансовые показатели (показатели рентабельности, финансовой устойчивости и др.);
- клиентские показатели (количество клиентов, количество повторных обращений клиентов, лояльность к бренду и др.);
- показатели процессов (трудоемкость процессов, стоимость процессов, процент ошибок в процессах, время реализации процессов и др.);
- показатели, связанные с персоналом и технологиями (удовлетворенность персонала, затраты на обучение и др.).

На основе представленных показателей формируются панели управления для владельцев и руководителей компании [1]. Например, для владельцев могут быть ак-

туальны в первую очередь такие показатели, как стоимость бизнеса, выручка, себестоимость услуги, прибыль, долгосрочная кредиторская задолженность, долгосрочная дебиторская задолженность. Данные по показателям выбираются из информационной системы и могут быть наглядно представлены на планшете или смартфоне

(плановые и текущие значения показателей, динамика показателей, графики).

Таким образом, стратегия, проекты, процессы, организационные структуры управления, регламенты деятельности, риски, показатели формируют систему управления, модель которой представлена на рисунке [5].

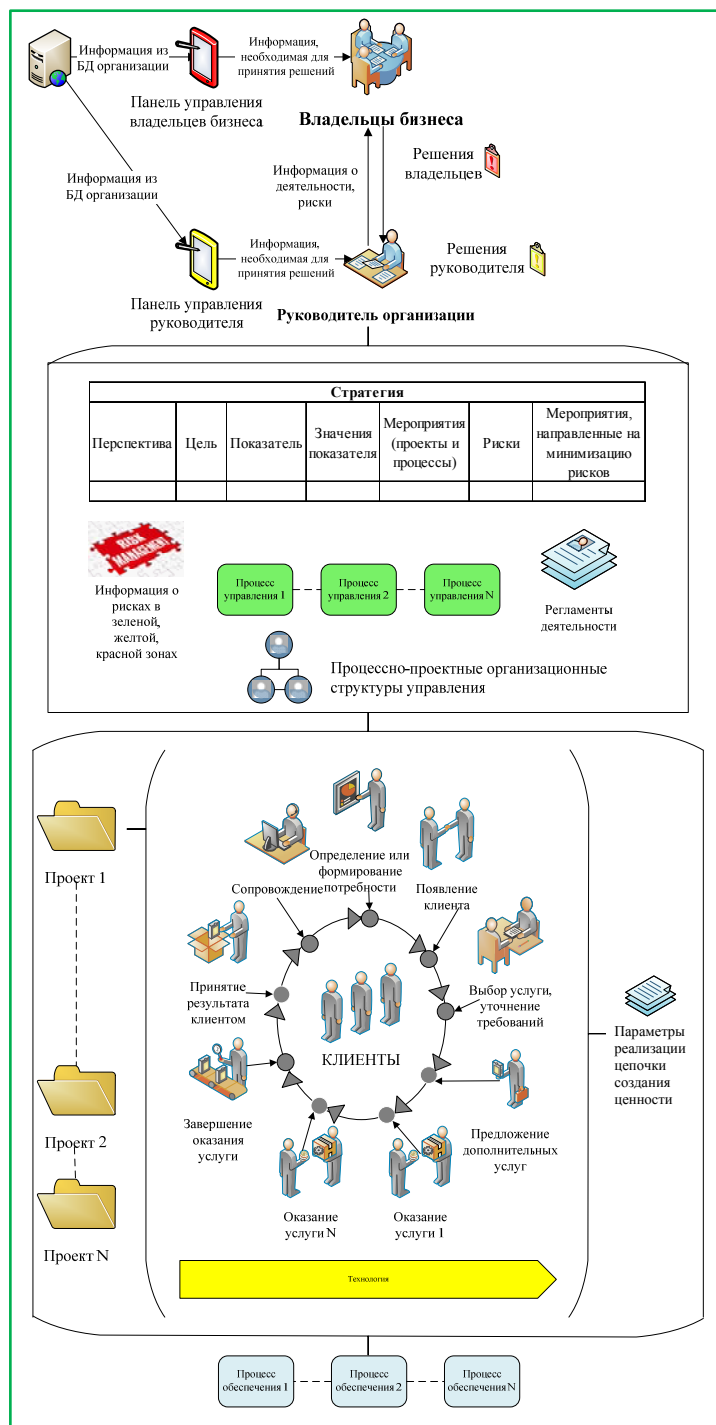


Рис. Модель системы управления организациями сферы услуг

Данная модель разработана для организаций, оказывающих услуги, так как в ней используется шаблон цепочки создания ценности организаций сферы услуг.

Список литературы

1. Бармашов К. С., Ляндау Ю. В. Управление взаимоотношениями с партнерами // Инновации и инвестиции. – 2017. – № 10. – С. 109–111.
2. Ляндау Ю. В. Бизнес-архитектор: построение систем управления. – М. : Русайнс, 2016.
3. Ляндау Ю. В. Процессно-проектное управление. – М. : Палеотип, 2014.
4. Ляндау Ю. В., Таспеннова Г. А. Технологии оценки и управления стоимостью компании // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – № 5. – С. 15–19.
5. Ляндау Ю. В., Чигров А. С. Модели архитектуры систем управления // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-2 (67-2). – С. 1097–1100.
6. Масленников В. В., Ляндау Ю. В., Калинина И. А. Построение системы управления организациями сферы услуг // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 3-2 (80-2). – С. 562–564.
7. Масленников В. В., Ляндау Ю. В., Чигров А. С. Формализация стратегий на основе сбалансированной системы показателей. – М. : Русайнс, 2016.

References

1. Barmashov K. S., Lyandau Yu. V. Upravlenie vzaimootnosheniyami s partnerami [Managing Interrelations with Partners]. *Innovation and Investment*, 2017, No. 10, pp. 109–111. (In Russ.).
2. Lyandau Yu. V. Biznes-arkhitektor: postroenie sistem upravleniya [Business-Architect: Building Governance Systems]. Moscow, Rusayns, 2016. (In Russ.).
3. Lyandau Yu. V. Protsessno-proektnoe upravlenie [Process-Project Management]. Moscow, Paleotip, 2014. (In Russ.).
4. Lyandau Yu. V., Taspenova G. A. Tekhnologii otsenki i upravleniya stoimost'yu kompanii [Technology of Assessing and Managing Company Value]. *Economics and Management: Problems and Solutions*, 2017, No. 5, pp. 15–19. (In Russ.).
5. Lyandau Yu. V., Chigrov A. S. Modeli arkhitektury sistem upravleniya [Models of Governance Systems Architecture]. *Economics and Entrepreneurship*, 2016, No. 2-2 (67-2), pp. 1097–1100. (In Russ.).
6. Maslennikov V. V., Lyandau Yu. V., Kalinina I. A. Postroenie sistemy upravleniya organizatsiyami sfery uslug [Building the System of Governing Organizations of Service Sector]. *Economics and Entrepreneurship*, 2017, No. 3-2 (80-2), pp. 562–564. (In Russ.).
7. Maslennikov V. V., Lyandau Yu. V., Chigrov A. S. Formalizatsiya strategiy na osnove sbalansirovannoy sistemy pokazateley [Formalization of Startegies on the Basis of Balanced System of Indicators]. Moscow, Rusayns, 2016. (In Russ.).

Сведения об авторе

Элина Геннадиевна Чилова

аспирантка кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: elina.chilova@gmail.com

Information about the author

Elina G. Chilova

Post-Graduate Student of the Department for Theory of Management and Business-Technologies of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: elina.chilova@gmail.com

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИЙ НА ПРИМЕРЕ ФИРМ ИНДЕКСА NASDAQ 100¹

Е. О. Савченко

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

А. А. Москалёва

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия

С точки зрения получения дохода дивидендная политика компании является важным фактором для инвесторов. Ее анализ проводится регулярно, однако он носит скорее фрагментарный характер, в ряде случаев не отражая имеющих место изменений. Применительно к компаниям технологического сектора ранее выдвинутые теоретические положения касательно дивидендной политики нуждаются в определенной корректировке. В статье проводится эмпирическая проверка (на основе регрессионного анализа) связи между уровнем зрелости компании и размером выплачиваемых ею дивидендов, что является одним из ключевых положений теории Г. и Л. ДеАнджело. Отмечается, что сделанные выводы не подтвердили обоснованность использования указанных Г. и Л. ДеАнджело коэффициентов для объяснения дивидендной политики. При этом авторами была предложена новая модель анализа определяющих ее факторов, основным из которых является показатель чистой прибыли компании за год, предшествующий году выплаты дивидендов.

Ключевые слова: дивидендная политика, практики дивидендных выплат, теория жизненного цикла, теории дивидендных выплат, регрессионный анализ.

ANALYZING FACTORS OF DIVIDEND POLICY ILLUSTRATED BY COMPANIES OF NASDAQ 100 INDEX

Eugene O. Savchenko

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Anna A. Moskaleva

Financial University under Government of Russian Federation,
Moscow, Russia

From the point of view of getting profits dividend policy is an important factor for investors. It is analyzed regularly, however it is mainly fragmented and does not show changed taking place. As for companies of technological sector earlier theoretical provisions concerning dividend policy need certain corrections. The article provides an empirical testing (based on regressive analysis) of the link between the level of company maturity and the size of dividends paid by it, which is one of the key provisions of G. & L. DeAngelo theory. It is pointed out that these conclusions did not prove the idea of using indexes identified by G. & L. DeAngelo to explain dividend policy. The authors put forward a new model of analysis of factors, the main of them is the indicator of the company net profit for the year previous to the year of paying dividends.

Keywords: dividend policy, practice of dividend payments, theory of life cycle, theory of dividend payments, regressive analysis.

¹ Авторы выражают благодарность доценту кафедры математических методов в экономике РЭУ им. Г. В. Плеханова Н. А. Моисееву за помощь, оказанную при написании данной статьи.

Дивидендная политика является одним из важных факторов определения инвестиционной привлекательности ценных бумаг компаний и, как следствие, принятия решения об их покупке или продаже. Как на западном, так и на российском рынке широко распространены так называемые дивидендные стратегии. Однако растущая нестабильность на глобальных рынках ставит под сомнение не только эффективность таких стратегий, но и обоснованность применения соответствующих инструментов оценки (например, трехфазной модели дисконтирования дивидендов).

До недавнего времени среди ряда крупных западных компаний была распространена практика постоянного увеличения дивидендов. Вместе с тем сложившаяся ситуация на мировых финансовых рынках привела к необходимости переосмысления дивидендной политики. Ответом на новую реальность стало принятие решения о сокращении дивидендных выплат (BHP, Rio Tinto и др.). Предварительно можно говорить о снижении значимости дивидендной политики как фактора инвестиционной привлекательности акций компаний (прежде всего сырьевых).

Анализ источников показал, что в научной литературе наблюдается недостаток публикаций, посвященных компаниям технологического сектора, а также их дивидендной политике. Задачей данной статьи является частичное восполнение данного пробела, рассмотрение того, изменилась ли дивидендная политика компаний сектора в новых условиях, а также проведение анализа ее факторов.

Как правило, акции фирм технологического сектора торгуются на бирже Nasdaq, а именно в рамках индекса Nasdaq 100, рассчитываемого на основании котировок акций 100 высокотехнологичных компаний. Компании данного индекса выступают объектом исследования, а предметом – факторы дивидендной политики. Период проведения анализа – 2012–2016 гг. В выборку плательщиков дивидендов вошла

51 компания, включенная в индекс по состоянию на май 2017 г. Следует отметить, что хотя состав индекса Nasdaq 100 неоднократно менялся, это не оказало существенного влияния на полученные результаты.

Теоретическую основу исследования составили труды Б. Грэхема, Дж. Линтнера, Е. Фамы и К. Френча, Г. и Л. ДеАнджело. В 1930-х гг. Б. Грэхем стал одним из первых, кто начал подробно анализировать инвестиции в ценные бумаги и рассматривать вопросы дивидендной политики. Он указывал, что размер выплат по дивидендам зависит от фазы жизненного цикла компании (т. е. зрелая фирма будет выплачивать более щедрые дивиденды по сравнению с растущей) [1. – С. 533–546].

Более детально данную проблематику начали изучать на Западе с 1950-х гг. Значительный вклад внес Дж. Линтнер, построивший на основе эмпирических данных теоретическую модель дивидендной политики [12. – Р. 97–113]. Он сделал вывод о высокой степени корреляции дивидендных выплат с показателями прибыли, при этом ключевым фактором выступала прибыль после налогообложения. В 1961 г. была опубликована работа М. Миллера и Ф. Модильяни, в которой авторы пришли к заключению о незначимости для инвесторов дивидендной политики [13. – Р. 411–433].

С. Бхаттачарья предложил сигнальную теорию дивидендных выплат, подразумевающую, что фирмы осуществляют такие выплаты с целью демонстрации участникам рынка определенных сигналов [7. – Р. 259–270]. Впоследствии она была подтверждена расчетами Дж. Потербы и Л. Саммерса [14. – Р. 135–167].

Анализ дивидендных выплат был продолжен в работе Ф. Истербрука, поставившего вопрос о том, являются ли дивидендные выплаты средством согласования интересов менеджмента и акционеров [10. – Р. 650–659]. По итогам анализа он сделал вывод о том, что компания начинает выплачивать дивиденды только тогда, когда

показатель темпов роста (бизнеса) снижается (о чем в свое время писал Б. Грэхем). Впоследствии данный тезис нашел свое отражение в положении о зависимости дивидендных выплат от стадии жизненного цикла компании, которое было более подробно проанализировано в трудах Е. Фамы и К. Френча, Г. и Л. ДеАнджело. Дальнейший рост активности связан именно с их работами, в рамках которых была выдвинута теория жизненного цикла компании.

Так, Е. Фама и К. Френч сделали вывод, что компании с высокими показателями рентабельности и низкими темпами роста стремятся платить дивиденды, а компании с низкими показателями рентабельности и высокими темпами роста стремятся удерживать прибыль [11. – Р. 3–43].

В 2003 г. была опубликована статья В. Айвазяна, Л. Бута и Ш. Клири, посвященная анализу факторов дивидендных выплат для компаний развивающихся рынков. Они пришли к заключению, что детерминанты в целом не отличаются от факторов, характерных для компаний США [5. – Р. 371–387]. К таковым они отнесли показатели рентабельности, долговых обязательств, соотношение рыночной капитализации фирмы к балансовой стоимости активов.

В 2004 г. М. Бейкер и Дж. Вурглер выдвинули теорию предпочтений, связав дивидендные выплаты с повышенным спросом инвесторов на ценные бумаги тех фирм, которые их осуществляют [6. – Р. 1125–1165]. По итогам проведенного анализа авторы сделали вывод, что менеджмент инициирует выплату дивидендов, когда котировки акций компаний-плательщиков являются относительно высокими, и стремится не выплачивать их, когда инвесторы предпочитают акции компаний-неплательщиков.

Тогда же была опубликована статья Г. и Л. ДеАнджело в соавторстве с Д. Скиннером, ставшая продолжением работ Е. Фамы и К. Френча [8. – Р. 425–456]. В ней указывалось, что хотя Е. Фама и К. Френч зафиксировали факт существен-

ного снижения числа выплачивающих дивиденды компаний, тем не менее совокупные реальные выплаты по дивидендам со стороны промышленных компаний выросли, что было связано с ростом реальной прибыли.

В 2006 г. была опубликована еще одна работа Г. и Л. ДеАнджело в соавторстве с М. Штульцем, в которой показано влияние теории жизненного цикла фирмы на вероятность дивидендных выплат промышленных фирм [9. – Р. 227–254]. Авторы пришли к заключению, что именно коэффициенты зрелости (RE/TE и RE/TA) в большей степени влияют на принятие решения о выплате дивидендов по сравнению с показателями прибыльности и роста, а также сформулировали вывод о релевантности теории жизненного цикла компании в отношении дивидендных выплат.

Принимая во внимание рассмотренные работы, можно предположить, что и к компаниям технологического сектора могут быть применимы содержащиеся в них выводы, в частности, о влиянии уровня зрелости на дивидендные выплаты. Однако очевидно, что на практике он может считаться только одним из факторов. В числе других были рассмотрены коэффициенты рентабельности (Roe), рентабельности активов (Roa), отношения заемного капитала к акционерному капиталу.

Исходя из теории Г. и Л. ДеАнджело для выплачивающих дивиденды компаний индекса Nasdaq 100 за период 2012–2016 гг. были подсчитаны коэффициенты зрелости (RE/TE) и (RE/TA), а также Roe , $Debt/Equity$, Roa , которые выступали как независимые переменные, а зависимой переменной выступал коэффициент выплаты дивидендов (соотношение выплат по дивидендам к чистой прибыли).

Им были присвоены следующие обозначения:

- $x_1 - RE/TE$;
- $x_2 - RE/TA$;
- $x_3 - Roe$;
- $x_4 - Debt/Equity$;
- $x_5 - Roa$.

Таким образом, регрессия является пятифакторной, а ее уравнение принимает следующий вид:

$$y = a \cdot x_1 + b \cdot x_2 + c \cdot x_3 + d \cdot x_4 + e \cdot x_5.$$

Также был произведен расчет уровней корреляции между переменными, который показал, что максимальный уровень корреляции был выявлен между коэффициентами *Debt/Equity* и *Roe* (0,965). Для остальных корреляция оказалась низкой. Коэффициент корреляции между *RE/TE* и *RE/TA* составил всего 0,23, что не подтверждает выдвинутый Г. и Х. ДеАнджело тезис о тесной связи между ними.

Исходя из представления ранее рассчитанных коэффициентов как панельных данных, при расчете уравнения пятифакторной регрессии значение *R*-квадрат составило 0,017 (округление до тысячных). Таким образом, можно сделать вывод, что значение коэффициента детерминации не объясняет зависимость и изменения изучаемого параметра от независимых переменных.

Полученный результат обусловил необходимость изменения модели. Так, учитывая высокую степень корреляции между *Roe* и *Debt/Equity*, была построена модель без их учета (поочередно). Однако результат остался таким же. Таким образом, можно сделать вывод, что регрессия с использованием указанных коэффициентов не является корректной для объяснения связи между зависимой и независимыми переменными.

При анализе причин ее нерелевантности было выявлено, что использование коэффициентов приводит к значительному уровню искажений. Так, отрицательные значения нераспределенной прибыли и акционерного капитала приводят к положительному значению коэффициента *RE/TE* (например, для *American Airlines* и др.), что затрудняет его корректную интерпретацию.

С учетом этого было принято решение применить для расчетов абсолютные значения. В новой модели зависимой переменной выступал показатель выплат по дивидендам, а независимыми переменными – нераспределенная прибыль (x_1), акционерный капитал (x_2), размер активов (x_3), чистая прибыль (x_4), обязательства (x_5).

Расчеты по данной пятифакторной регрессии показали, что значение *R*-квадрат составило 0,791 (т. е. расчетные параметры модели на 79,1% объясняют зависимость показателя дивидендных выплат от включенных факторов). Сравнение фактических и табличных значений *t*-статистики указывает на значимость переменных x_1 , x_3 , x_4 , а значения *P-value* свидетельствуют о крайне высокой степени значимости переменной x_4 (остальные переменные не являются значимыми). В целях упрощения далее была произведена очистка от менее значимых факторов, в результате чего модель была преобразована в трехфакторную, расчеты по которой дали результаты, аналогичные предыдущим.

Представленная выше модель не отражает временного лага, существующего между финансовыми показателями компании и выплатой дивидендов. Можно предположить, что включение его в модель позволит повысить степень точности модели, что было подтверждено расчетами. Коэффициент детерминации составил 0,8125, т. е. данная модель объясняет зависимость изменения выплат по дивидендам от включенных факторов на 81,25%.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что у выплачивающих дивиденды компаний индекса *Nasdaq 100* дивидендная политика в наблюдаемый период зависит от прошлогодних значений нераспределенной прибыли, размера активов и чистой прибыли. Вышеуказанные факторы имеют положительную связь с выплачиваемыми дивидендами, при этом наиболее сильно она выражена у показателя чистой прибыли.

Список литературы

1. Грэхем Б., Цвейг Дж. Разумный инвестор : пер. с англ. – М. : Вильямс, 2009.
2. Комарова И. П. Проблемы трансформации организационного строения высокотехнологичных компаний // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2016. – № 6 (90). – С. 41–50.
3. Савченко Е. О. Информационная база обеспечения экономической безопасности предприятия // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 5 (95). – С. 167–174.
4. Трохов А. А. Эффективные бизнес-модели в менеджменте с учетом фактора риска // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 6 (96). – С. 122–127.
5. Aivazian V., Booth L., Cleary S. Do Emerging Market Firms Follow Different Dividend Policies from U. S. Firms? // Journal of Financial Research. – 2003. – Vol. 26. – N 3. – P. 371–387.
6. Baker M., Wurgler J. A Catering Theory of Dividends // Journal of Finance. – 2004. – Vol. 59. – P. 1125–1165.
7. Bhattacharya S. Imperfect Information, Dividend Policy, and 'The Bird in the Hand' Fallacy // The Bell Journal of Economics. – 1979. – Vol. 10. – N 1. – P. 259–270.
8. DeAngelo H., DeAngelo L., Skinner D. Are Dividends Disappearing? Dividend Concentration and the Consolidation of Earnings // Journal of Financial Economics. – 2004. – Vol. 72. – P. 425–456.
9. DeAngelo H., DeAngelo L., Stulz M. Dividend Policy and the Earned/Contributed Capital Mix: a Test of the Life-Cycle Theory // Journal of Economics. – 2006. – Vol. 81. – P. 227–254.
10. Easterbrook F. Two Agency-Cost Explanations of Dividends // The American Economic Review. – 1984. – Vol. 74. – N 4. – P. 650–659.
11. Fama E., French K. Disappearing Dividends: Changing Firm Characteristics or Lower Propensity to Pay? // Journal of Financial Economics. – 2001. – Vol. 60. – P. 3–43.
12. Lintner J. Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings, and Taxes // American Economic Review. – 1956. – Vol. 46. – P. 97–113.
13. Miller M., Modigliani F. Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares // The Journal of Business. – 1961. – Vol. 34. – N 4. – P. 411–433.
14. Poterba J., Summers L. Dividend Taxes, Corporate Investment, and 'Q' // Journal of Public Economics. – 1983. – Vol. 22. – N 2. – P. 135–167.

References

1. Graham B., Zweig G. Razumnyy investor [Wise Investor], translated from English. Moscow, Vil'yams, 2009. (In Russ.).
2. Komarova I. P. Problemy transformatsii organizatsionnogo stroeniya vysokotekhnologichnykh kompaniy [Transformation Problems of Organizational Structure of Hi-Tech Companies]. Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2016, No. 6 (90), pp. 41–50. (In Russ.).
3. Savchenko E. O. Informatsionnaya baza obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya [Information Base of Ensuring Economic Security of the Enterprise]. Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 5 (95), pp. 167–174. (In Russ.).

4. Trokhov A. A. Effektivnye biznes-modeli v menedzhmente s uchetom faktora riska [Effective Business Models in Management with Regard to Risk Factor]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 6 (96), pp. 122–127. (In Russ.).
5. Aivazian V., Booth L., Cleary S. Do Emerging Market Firms Follow Different Dividend Policies from U. S. Firms? *Journal of Financial Research*, 2003, Vol. 26, No. 3, pp. 371–387.
6. Baker M., Wurgler J. A Catering Theory of Dividends. *Journal of Finance*, 2004, Vol. 59, pp. 1125–1165.
7. Bhattacharya S. Imperfect Information, Dividend Policy, and 'The Bird in the Hand' Fallacy. *The Bell Journal of Economics*, 1979, Vol. 10, No. 1, pp. 259–270.
8. DeAngelo H., DeAngelo L., Skinner D. Are Dividends Disappearing? Dividend Concentration and the Consolidation of Earnings. *Journal of Financial Economics*, 2004, Vol. 72, pp. 425–456.
9. DeAngelo H., DeAngelo L., Stulz M. Dividend Policy and the Earned/Contributed Capital Mix: a Test of the Life-Cycle Theory. *Journal of Economics*, 2006, Vol. 81, pp. 227–254.
10. Easterbrook F. Two Agency-Cost Explanations of Dividends. *The American Economic Review*, 1984, Vol. 74, No. 4, pp. 650–659.
11. Fama E., French K. Disappearing Dividends: Changing Firm Characteristics or Lower Propensity to Pay? *Journal of Financial Economics*, 2001, Vol. 60, pp. 3–43.
12. Lintner J. Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings, and Taxes. *American Economic Review*, 1956, Vol. 46, pp. 97–113.
13. Miller M., Modigliani F. Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares. *The Journal of Business*, 1961, Vol. 34, No. 4, pp. 411–433.
14. Poterba J., Summers L. Dividend Taxes, Corporate Investment, and 'Q'. *Journal of Public Economics*, 1983, Vol. 22, No. 2, pp. 135–167.

Сведения об авторах

Евгений Олегович Савченко

кандидат политических наук, доцент
кафедры экономики промышленности
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Savchenko.EO@rea.ru

Анна Алексеевна Москалёва

преподаватель департамента языковой
подготовки Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации.
Адрес: ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
129164, Москва,
ул. Кибальчича, д. 1.
E-mail: AAMoskalyova@fa.ru

Information about the authors

Eugene O. Savchenko

PhD, Assistant Professor
of the Department for Industrial
Economics of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: Savchenko.EO@rea.ru

Anna A. Moskaleva

Lecturer of the Department for Language
Training of the Financial University
under Government of Russian Federation.
Address: Financial University under
Government of Russian Federation,
1 Kibalkhicha str., Moscow, 129164,
Russian Federation.
E-mail: AAMoskalyova@fa.ru

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОГО И РОССИЙСКОГО РЫНКА МОДЫ¹

Е. В. Малышева

Институт экономики УрО РАН, Екатеринбург, Россия

В статье предпринята попытка сформулировать и раскрыть основные тенденции мировой экономики, такие как глобализация и информатизация, влияющие на мировой рынок моды. Обобщается мировой опыт государственной поддержки экспортной деятельности предприятий за рубежом, а также проведен анализ существующих государственных мер поддержки экспорта российских предприятий, эффективности продвижения бренда «Сделано в России» и программы локализации производства в России. Рассматривается проблема противоречивости потребительского потребления – эскапизм и гедонизм, а также раскрываются пути ее решения через дифференциацию деятельности компаний в фэшн-индустрии, направленной на расширение целевой аудитории.

Ключевые слова: глобализация, информатизация, индустрия моды, бренд, эскапизм, гедонизм, масс-маркет.

THE IMPACT OF DIGITALIZATION AND GLOBALIZATION ON THE DEVELOPMENT OF WORLD AND RUSSIAN FASHION MARKET

Ekaterina V. Malysheva

Institute of Economics of the Ural Branch of Russian Academy of Sciences,
Ekaterinburg, Russia

The article tries to formulate and show the principle trends of global economy, such as globalization and informatization, which impact the world fashion market. It summarizes the world experience of state support of enterprises' export activities abroad and analyzes current state measures of support to export of Russian enterprises and the efficiency of promoting the brand 'Made in Russia' and the program of production localization in Russia. The author discusses the problems of controversial customer demand – escapism and hedonism and shows ways of their solving through differentiation of company activity in fashion industry aimed at target audience extension.

Keywords: globalization, informatization, fashion industry, brand, escapism, hedonism, mass market.

В современном мире индустрия моды – это не просто культурное явление, она превращается для многих стран в постоянный источник пополнения бюджета, а в мировом масштабе – это источник роста всей мировой экономики. Например, во Франции отрасль только люксовых товаров является четвертой по объему доходов, не менее значима она для Италии,

Испании, США, а также для развивающихся рынков Китая и Индии. Согласно статистическим данным индустрия моды составляет в бюджеты развитых стран не менее 30% дохода, формируя при этом почти 25% ВВП. По разным оценкам рынка объем мирового сектора только люксовой моды составляет 130 млрд долларов, темпы его роста – около 20% в год [14].

¹ Статья подготовлена в рамках конкурса РФФИ «Конкурс научных проектов, выполняемых молодыми учеными под руководством кандидатов и докторов наук в научных организациях Российской Федерации», проект № 17-310-50032.

Современная российская индустрия моды переживает этап становления, являясь довольно молодой, появившейся только в начале 1990-х гг. как самостоятельная отрасль российской экономики, выделившаяся в рамках легкой промышленности. Тенденцией последних нескольких лет является увеличение спроса на российские бренды внутри страны, что свидетельствует об укреплении доверия к российскому производителю. Согласно статистике общее количество интернет-запросов, касающихся брендов крупнейших российских ретейлеров, выросло за год (с апреля 2016 по март 2017 г.) на 24%. Запросы по бренду Ostin выросли на 33%, Gloria Jeans – на 59%, Sela – на 40%. На 34% вырос интерес к Oodji и на 22% – к Baon [7]. Кроме того, почти 51% опрошенных россиян считают, что среди российских марок одежды есть достойные бренды, и лишь 3,3% отметили, что покупают исключительно иностранные марки.

Тренд моды на российские товары поддерживается на государственном уровне. Минпромторг России с 2014 г. запустил проект «Сделано в России», который предполагает систему маркировки товаров российского производства, основываясь на иностранном опыте, к примеру, «Made in Italy».

Более того, Минпромторг активно выступает за локализацию производства в России. Весной 2016 г. министерство предложило крупнейшему продавцу одежды в мире испанскому Inditex (в портфеле брендов которого Zara, Pull & Bear, Bershka, Oysho, Massimo Dutti и др.), а также шведским H & M и IKEA размещать заказы на производство продукции для российских магазинов на российских предприятиях легкой промышленности [7]. В результате бренд Zara заключил контракты с российскими фабриками о производстве домашнего текстиля и одежды. В свою очередь немецкий ретейлер одежды Tom Tailor также планирует шить часть продукции в России.

Кроме программы импортозамещения и локализации производства в России государство активно стимулирует ориентацию российской экономики на экспорт, что способствует стремлению российских компаний, работающих в модной индустрии, выйти на мировой рынок моды и представить свою продукцию зарубежным покупателям. Но в связи со специфическими особенностями мирового фэшн-бизнеса данный процесс имеет ряд препятствий, главным образом из-за отсутствия информации у российских предприятий о законах и правилах мировой фэшн-индустрии, а также тенденций, которым она подвержена.

В настоящее время индустрия моды, как и любой другой сектор мировой экономики, испытывает на себе последствия глобализации. Это проявляется прежде всего в изменении сознания потребителя и его отношения к моде. До XX в. культура и мода считались атрибутами аристократичности и принадлежности к высшему обществу. Мода как феномен культуры была доступна не многим, что повышало ее ценность. Она представляла собой отражение искусства, архитектуры, музыки, литературы, а также политических взглядов и экономических преобразований, господствующих в обществе на определенном этапе его развития. Так, к примеру, для поддержания собственных производителей шелка, которым грозило разорение из-за моды на платья из английского хлопка, Наполеон I издал указ, по которому аристократки должны появляться на балах только в шелковых нарядах¹.

С началом XX в., нарастанием объемов мировой торговли и все большим усилением процессов глобализации, затронувших все сферы жизнедеятельности общества, появляется тренд демократизации моды, становления ее более доступной широкому кругу потребителей. Например, Том Форд, возглавлявший модные дома Gucci и Yves Saint Laurent, в своих рассу-

¹ URL: <http://www.rbc.ru/business/01/06/2017/592fd69d9a7947e1d2ad2823>

дениях о глобализации культуры и моды отмечал, что мир наводнен McDonalds, подобными бутиками Gucci и Prada, люди пьют кока-колу, смотрят одни и те же фильмы, слушают одну и ту же музыку, выбирают одни и те же бренды [18]. Все это ориентировано на усредненность человеческого потребления. Ценность моды теперь определяется как способность стать продуктом массового потребления. С середины XX в. в моде появляется новая теория коллективного принятия модных стандартов: изменился вектор потребностей – от того, чего нет ни у кого, до желания обладать тем, что есть у миллионов [1; 20]. В подтверждение этого Г. Блумер писал, что востребованными станут стили, способные наиболее полно совпасть с уже существующим вкусом и массовыми тенденциями [17. – С. 275], уточнив при этом, что новаторство должно непременно вырастать из традиции, чтобы быть принятым и легитимизированным большинством. По мнению американского социолога Д. Рисмена, которое он изложил в своем труде «Одинокая толпа», все классы общества подвержены моде и считают своей главной задачей избежать отставания и уйти от упреков в несходстве с современным вкусом [21. – С. 73].

Такого рода уравниванию и одномерности во многом способствовали процессы цифровизации и информатизации мировой экономики, в результате которых через систему распространения информации посредством печати, радио, телевидения, Интернета происходит манипулирование человеческим сознанием. Эмоции, жизненные ценности и взгляды формируются под воздействием СМИ, которые тем самым задают нужный вектор развития идеологических, политических и экономических оценок и мнений членов общества.

Информационная вседоступность приводит к отсутствию ограничений в распространении информации – информация обладает свойствами безграничности, она не привязана ни к одной из отрасли промышленности и не имеет ярко выражен-

ной формы конечного использования. Увеличение скорости распространения информации повлияло на структуру мирового рынка моды, определив его современные правила и законы:

1. *Сезонность: происходит сокращение сроков модных циклов.* Если каноны одежды XII в. сохраняли актуальность в течение почти 200 лет, а испанское влияние на европейский костюм XVI в. продолжалось 50–70 лет [17. – С. 104], то уже в XVIII в. модный силуэт сохранялся примерно 30 лет, а после Великой французской революции жизнь стиля сократилась до 12–20 лет [4; 9]. В 1950-х гг. Кристиан Диор воодушевлял клиенток менять гардероб каждые полгода, но тогда еще можно было говорить о едином стиле десятилетия – силуэтах пятидесятых или шестидесятых [12; 15]. В конце же XX в. «мода превратилась в какофонию», рынок требует новых радикальных идей каждый сезон.

На сегодняшний день компания (бренд) должна выпускать минимум две коллекции в год (летняя коллекция – весна/лето, зимняя коллекция – осень/зима), что диктует сжатые сроки разработки, производства, рекламы и продажи сезонных коллекций. Кроме того, модные дома стремятся выпускать не только летнюю и зимнюю коллекции, но и дополнительные коллекции: круизные и капсульные.

2. *Ускорение появления новых и новейших техник и технологий.* Современные условия мирового рынка таковы, что в момент своей реализации идея может уже потерять новизну. В информационном обществе «срок годности» инноваций ограничен, поэтому непрерывные инновации (революционные и эволюционные) необходимы постоянно. «Весь модный бизнес сегодня построен на понятии мгновенного устаревания» [19. – С. 245].

К примеру, для того чтобы быть всегда в тренде, известный бренд одежды и аксессуаров Zara имеет цикл выпуска продукции (от идеи до ее появления в розничных точках) 2 недели, что позволяет быстро обновлять весь ассортимент магазинов, опе-

ративно снимать с производства непопулярные модели и дорабатывать дизайн имеющихся по запросам потребителей.

Чтобы постоянно удивлять своих потребителей (не только дважды в год), бренды используют также и другие виды инноваций, например, постоянно сменяемые витрины фирменных магазинов, что стало уже своего рода искусством. Над ними работает целая команда дизайнеров, художников, инженеров. Витрины представляют собой целые инсталляции, композиции, рассказывающие историю и задающие эмоции и настроение. Более того, витрины магазинов известных марок в праздничные дни, такие как Рождество и Новый год, являются отдельным пунктом экскурсионной программы туристов.

3. *Изменение роли дизайнера (арт-директора)*. Если ранее фигура дизайнера была системообразующей (недаром практически все известные модные дома носят имя своего создателя: Dolce & Gabbana, Prada, Versace, Valentino, Chanel, Dior и др.), то в настоящее время дизайнер играет центральную роль только при создании коллекций haute couture, в которых эксклюзивность имеет основную ценность [3]. В коллекциях, ориентированных на масс-маркет, дизайнера заменяет коллектив разработчиков, которые, сохраняя сезонные тренды, заданные в коллекции haute couture, адаптируют ее для массового потребителя. Так, к примеру, в Zara трудится команда разработчиков, насчитывающая порядка 400 профессионалов.

4. *Эскапизм в моде*. Одной из основных тенденций, являющейся ответной реакцией общества на развитие массовой моды, техническое совершенствование, распространение средств массовой коммуникации и всеобщей глобализации, стал эскапизм как инстинктивное стремление к индивидуальной свободе, бессознательное желание укрыться от пугающей реальности. Человек испытывает естественную потребность уйти от тягот реальности в пространство удовольствий, фантазий и мечты.

Эскапизм проявляется не только в моде: «Мало кто может поспорить с тем, что человек так механизировал мир вокруг себя, сделал его таким удобным, что сам стал лишним в этом мире» [22. – С. 11]. Представитель франкфуртской школы Теодор Адорно утверждал: «Возвеличивание рациональности привело к отдалению человека от природы до такой степени, что в конечном счете разум обернулся против самого человека» [2. – С. 184]. Географ И-Фу Туан утверждал, что «человек – единственное животное, которое не в состоянии принять действительность такой, какой она является» [23. – С. 17].

В данном случае мода является лакмусовой бумажкой, которая показывает настроение и психологическое состояние общества: «Мода внушает нам разрыв воображаемого строя вещей – строя референциального Разума во всех его формах, и хотя от такого разгрома разума, от такой ликвидации смысла, от такой целесообразности без цели, которую являет нам мода, мы и можем получать удовольствие, одновременно мы и глубоко страдаем от связанного с этим распада рациональности... мода занимает необычайно привилегированное положение, оттого что мир в ней полностью разрешается» [5. – С. 170].

Обратным явлением эскапизма является гедонизм, который подразумевает стиль жизни в мире безрадостной роскоши [6; 19]. Гедонизм также может рассматриваться как источник эскапизма, когда погоня за брендами с целью демонстрации социального статуса перерастает в желание выделиться из толпы через сочетание и использование неизвестных марок, позволяющих, не акцентируя внимание на стоимости, выразить в образе жизненные ценности человека и его социальные установки.

В современных реалиях мировой экономики компаниям для того, чтобы сохранить не только свои позиции на мировом рынке моды, но и расширить сферу влияния и увеличить прибыли, необходимо быть гибкими, подстраиваясь под быстро меняющиеся условия международного

бизнеса [1; 16] Для удовлетворения потребностей современного общества, с одной стороны, в эскапизме, с другой – в гедонизме, с третьей – в демократизации роскоши крупные фэшн-компании используют две основные стратегии диверсификации брендов – Дом брендов (House of Brands) и Брендированный дом (Branded House).

В Дом брендов входят независимые, зачастую не связанные между собой фэшн-продукты [12]. Так, в марочном фэшн-портфеле Gucci Group собраны следующие бренды: Gucci, Yves Saint Laurent, Sergio Rossi, Bottega Veneta, Alexander McQuinn, Stella McCartney, Balenciaga и др.

В Брендированном доме, используя имя дизайнера, родительский бренд растягивается на несколько суббрендов, за счет чего покрываются новые сегменты фэшн-рынка. Практически каждый из суббрендов дескриптивен, т. е. к дизайнерскому имени добавляется слово-дескриптор, точно описывающее функциональное назначение бренда [3. – С. 43]. Ярким примером является бренд Versace: бренд Versace Young однозначно фокусирует свое внимание на молодых; GV Jeans Couture подчеркивает принадлежность джинсовой одежды от Versace к миру высокой моды, создавая приятную иллюзию для потенциального покупателя.

Анализируя стратегии диверсификации брендов, можно выделить три направления в дизайне модной одежды – от кутюр, прет-а-порте, диффузные бренды, которые входят в единый марочный портфель, но разительно отличаются друг от друга по ключевым показателям, таким как цели создания (или поддержания) направления в дизайне; специфика, связанная с

производством одежды; ценовая политика; ориентация на определенные потребительские потребности; вовлеченность дизайнера (арт-директора) в создание стиля; определенная политика [8. – С. 112]. Каждое направление удовлетворяет потребности определенной группы потребителей, что позволяет охватить наиболее широкую целевую аудиторию.

Как видно из вышеприведенного анализа, основными тенденциями современной экономики, влияющими на мировую фэшн-индустрию, являются, во-первых, глобализация, которая, с одной стороны, порождает стремление рынка к массовой культуре, когда теряется национальная принадлежность, превращая мир в единую однообразную толпу, а с другой – вызывает внутренний протест у потребителя, тем самым стимулируя эскапизм как спасение своей индивидуальности от порабощения масс-маркетом. Во-вторых, это информатизация мировой экономики, увеличивающая скорость распространения информации, тем самым стимулируя жажду потребителя к новым модным идеям каждый сезон, что задает бешеный темп работы отрасли.

Таким образом, мировой рынок моды представляет собой сложный механизм, который чутко реагирует на малейшие изменения потребительских настроений и поведение потребителя: от культурологических до финансовых. Чтобы выжить в этом фэшн-бизнесе и завоевать конкурентное преимущество, необходим постоянный поиск нестандартных подходов в дизайне и продвижении продукции и услуг, особенно в отношении дифференциации деятельности.

Список литературы

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. – М. : Изд. дом Гребенникова, 2003.
2. Адорно Т., Хоркхаймер М. Диалектика просвещения. – СПб. : Медиум : Ювента, 1997.
3. Андреева А. Н. Концепция портфеля дизайнерских брендов в фэшн-бизнесе: постановка проблемы // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2003. – Сер. 8. – Вып. 2 (№ 16). – С. 28–54.

4. Беньямин В. Париж – столица XIX столетия // Историко-философский ежегодник. – М., 1991.
5. Бодрийяр Ж. Символический обмен и смерть. – М., 2000.
6. Гийом Э. Жертвы моды? Как создают моду, почему ей следуют. – СПб. : Изд-во Ивана Лимбаха, 2008.
7. Демина Т. А., Климов А. В., Мерзлякова А. Н. Индустрия моды как самостоятельный сектор экономики // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – № 9 (56). – С. 13–23.
8. Кавамура Ю. Теория и практика создания моды. – Минск : Гревцов Паблишер, 2009.
9. Козлова Е. Э. Социокультурные процессы в моде винтаж. Мотивации и психология потребления // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2009. – № 115. – С. 284–289.
10. Конохова Е. Е., Кузнецова Е. А. Особенности позиционирования брендов в мире моды // Вестник РУДН. Серия «Экономика». – 2016. – № 4. – С. 110–118.
11. Маркузе Г. Одномерный человек. – М., 1994.
12. Мода и модельеры / ред. группа: М. Шинкарук, Т. Евсеева, О. Лесняк. – М. : Мир энциклопедий Аванта+ : Астрель, 2012.
13. Оконкво У. Брендинг в моде класса «люкс». – Минск : Гревцов Букс, 2010.
14. Синклер Ш. Vogue легенды моды: Кристиан Диор / пер. с англ. Е. Осеновой. – М. : СЛОВО/SLOVO, 2013.
15. Тоффлер Э. Шок будущего. – М. : АКТ, 2002.
16. Andreeva E. L., Zakharova V. V., Ratner A. V. Influence of International Economic Integration on Socio-Economic Development of Region // Экономика региона. – 2014. – № 3. – С. 90–100.
17. Blumer H. G. Fashion: from Class Differentiation to Collective Selection // Sociological Quarterly. – 1969.
18. Ford T. Rizzoli International Publications. – New York, 2004.
19. Haag Ernst van den. The Dissent with the Consensual Society // Mass Culture Revisited. – New York, 1971.
20. Lasn K. Culture Jam. Eagle Brook. – 1999.
21. Riesmen D. The Lonely Crowd: a Study of the Changing American Character. – New York, 1950.
22. Taylor C. Man Alone. Dell Publishing. – New York, 1962.
23. Tuan Yi-Fu. Escapism. The Johns Hopkins University Press. – New York, 2000.

References

1. Aaker D. Sozdanie sil'nykh brendov [Building Strong Brands]. Moscow, Izd. dom Grebennikova, 2003. (In Russ.).
2. Adorno T., Khorkkhymer M. Dialektika prosveshcheniya [Dialectic of Enlightenment]. Saint Petersburg, Medium, Yuventa, 1997. (In Russ.).
3. Andreeva A. N. Kontseptsiya portfelya dizaynerskikh brendov v feshn-biznese: postanovka problem [The Concept of Portfolio of Designer Brands in the Fashion Business: Statement of the Problem]. Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta [Vestnik of Saint Petersburg University], 2003, Ser. 8, Issue 2 (No. 16), pp. 28–54. (In Russ.).
4. Ben'yamin V. Parizh – stolitsa XIX stoletiya [Paris is the Capital of the Nineteenth Century]. Istoriko-filosofskiy ezhegodnik. Moscow, 1991. (In Russ.).
5. Bodriyyar Zh. Simvolicheskiy obmen i smert' [Symbolic Exchange and Death]. Moscow, 2000. (In Russ.).

6. Giyom E. Zhertvy mody? Kak sozdayut modu, pochemu ey sleduyut [Fashion Victim? How to Create Fashion, Why is it Followed]. Saint Petersburg, Izd-vo Ivana Limbakha, 2008. (In Russ.).
7. Demina T. A., Klimov A. V., Merzlyakova A. N. Industriya mody kak samostoyatel'nyy sektor ekonomiki [The Fashion Industry as a Separate Sector of the Economy]. *Servis v Rossii i za rubezhom* [Service in Russia and Abroad], 2014, No. 9 (56), pp. 13–23. (In Russ.).
8. Kavamura Yu. Teoriya i praktika sozdaniya mody [Theory and Practice of Fashion]. Minsk, Grevtsov Publisher, 2009. (In Russ.).
9. Kozlova E. E. Sotsiokul'turnye protsessy v mode vintazh. Motivatsii i psikhologiya potrebleniya [Socio-Cultural Processes in Fashion Vintage. Motivation and the Psychology of Consumption]. *Izvestiya Rossiyskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A. I. Gertsena* [Izvestia of Russian State Pedagogical University A. I. Herzen], 2009, No. 115, pp. 284–289. (In Russ.).
10. Konyukhova E. E., Kuznetsova E. A. Osobennosti pozitsionirovaniya brendov v mire mody [Features of Positioning Brands in the Fashion World]. *Vestnik RUDN. Seriya «Ekonomika»* [Vestnik of RUDN. Series of Economy], 2016, No. 4, pp. 110–118. (In Russ.).
11. Markuze G. Odnomernyy chelovek [One-Dimensional Man]. Moscow, 1994. (In Russ.).
12. Moda i model'ery [Fashion and Designers], editorial group: M. Shinkaruk, T. Evseeva, O. Lesnyak. Moscow, Mir entsiklopediy Avanta+, Astrel', 2012. (In Russ.).
13. Okonkvo U. Brending v mode klassa «lyuks» [Luxury Fashion Branding]. Minsk, Grevtsov Buks, 2010. (In Russ.).
14. Sinkler Sh. Vogue legendy mody: Kristian Dior [Vogue on Christian Dior], translated from English by E. Oseneva. Moscow, SLOVO/SLOVO, 2013. (In Russ.).
15. Toffler E. Shok budushchego [Future Shock]. Moscow, AKT, 2002. (In Russ.).
16. Andreeva E. L., Zakharova V. V., Ratner A. V. Influence of International Economic Integration on Socio-Economic Development of Region. *Economica regiona* [Economic of Region], 2014, No. 3, pp. 90–100.
17. Blumer H. G. Fashion: from Class Differentiation to Collective Selection. *Sociological Quarterly*, 1969.
18. Ford T. Rizzoli International Publications. New York, 2004.
19. Haag Ernst van den. The Dissent with the Consensual Society. *Mass Culture Revisited*. New York, 1971.
20. Lasn K. Culture Jam. Eagle Brook, 1999.
21. Riesmen D. The Lonely Crowd: a Study of the Changing American Character. New York, 1950.
22. Taylor C. Man Alone. Dell Publishing. New York, 1962.
23. Tuan Yi-Fu. Escapism. The Johns Hopkins University Press. New York, 2000.

Сведения об авторе

Екатерина Владимировна Малышева

соискатель Института экономики
УрО РАН.

Адрес: Институт экономики

УрО РАН, 620014,

г. Екатеринбург,

ул. Московская, д. 29.

E-mail: malyshevaev2388@gmail.com

Information about the author

Ekaterina V. Malysheva

Applicant of Institute of Economics of the Ural
Branch of Russian Academy of Sciences.

Address: Institute of Economics of the Ural

Branch of Russian Academy of Sciences,

29 Moskovskaya str., Ekaterinburg, 620014,

Russian Federation.

E-mail: malyshevaev2388@gmail.com

ИНФРАСТРУКТУРА РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

В. Р. Пиримова

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье показано, что для эффективного развития сектора интеллектуальных деловых услуг требуются инфраструктура и стандартизация отношений. Дается анализ потерь по причине ошибочного восприятия предпринимателями своего участия в проектах с привлечением сторонних специалистов. Автором проведен анализ опыта дополнительного профессионального образования, а также специальных исследований для сферы инжиниринга. Отмечается, что одной из первоочередных мер является стандартизация сферы образования. Формирование востребованности деловых услуг идет через образование и через активизацию работы не только общественных организаций, но и рычаги государственного управления экономикой.

Ключевые слова: интеллектуальные деловые услуги, потери от непрофессионализма, использование консультантов, востребованность деловых услуг, инжиниринг, производители рынка интеллектуальных услуг, потребители рынка интеллектуальных услуг, стандартизация высшего образования, содержание дополнительного профессионального образования в инжиниринге.

INFRASTRUCTURE OF DEVELOPING INTELLECTUAL SERVICE SECTOR

Viktoriya R. Pirimova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article shows that for the effective development of intellectual business service sector infrastructure and relations standardization are required. It analyzes losses caused by entrepreneurs' mistaken perception of their participation in projects with outside experts' attraction. The author analyzes the experience of further professional education, as well as special research for engineering sphere. It was pointed out that one of the urgent steps is standardization of the education field. Shaping the demand for business services is promoted by education and activity of public organizations but at the same time by state governance of economy.

Keywords: intellectual business services, losses caused by lack of professionalism, use of consultants, demand for business services, engineering, producers of intellectual service market, customers of intellectual service market, standardization of higher education, content of further professional education in engineering.

Переход на инновационный тип развития отечественной экономики помимо вопросов генерации новых знаний и их коммерциализации сдерживается неразвитостью инфраструктуры этого процесса. Одним из направлений инфраструктуры инновационного развития предприятий является сфера интеллектуальных деловых услуг (ИДУ). Не останавливаясь на вопросах классификации этого вида услуг, рассмотрим его особенности.

Характерной чертой современного развития являются высокие темпы обновления активов производственного назначения. Такое положение обуславливает объективную необходимость и востребованность этого вида услуг. В силу недостаточности уровня развитости инновационной экономики в нашей стране обратимся к исследованиям западных специалистов о необходимости ИДУ.

В работе [6] приведен обзор основных характеристик ИДУ. При этом выявлен

ряд особенностей этой сферы предпринимательской деятельности.

Во-первых, важным фактом работы организации на рынке ИДУ является высокая доля работников с высшим образованием. Такое состояние указывает на высокие требования к уровню профессиональных предметных знаний в компаниях – поставщиках интеллектуальных услуг. Известно, что необходимые для компетентного предоставления таких услуг специальные знания формируются не только в вузах, но и при работе в компаниях. Однако для многих организаций следует отметить формальное требование наличия соответствующего диплома у работников.

Во-вторых, в секторе интеллектуальных услуг прослеживается увеличенная доля малых и средних организаций по сравнению с промышленностью. Такое положение объясняется не только узкоспециализированными и локальными задачами. Главным обстоятельством распространения именно малого бизнеса в этой сфере является потребность в личном контакте и доверии между поставщиками услуг и потребителями. Во многих случаях вопросы доверия становятся главными в отношении как доступа к конфиденциальной информации, так и имиджа квалифицированного и профессионального поставщика услуг. Вместе с тем можно привести примеры, когда на этом рынке работают и крупные транснациональные компании. Они чаще всего взаимодействуют с транснациональными потребителями (заказчиками). Это особая рыночная ниша, в которой заключение только от такой компании сферы ИДУ принимается к рассмотрению как в суде, так и в профессиональных сообществах.

Основным содержанием работы поставщика интеллектуальных деловых услуг является решение конкретных проблем, порождаемых сложными и разнообразными производственными ситуациями. Именно сложность обуславливает потребность заказчика в профессиональной сторонней помощи. Держать собственных

специалистов по соответствующим ситуациям во многом невыгодно. Быстро меняющиеся потребности в специализированных консультациях, необходимость свежего профессионального подхода к проблеме, эффективное по отраслевым критериям ее решение делают предпочтительнее привлечение профессиональных консультантов.

Перечень вопросов, по которым необходима помощь сторонних профессионалов, включает [3]:

- административные правила и нормы (юридические и бухгалтерские услуги);
- рынки, брендинг, связи с общественностью (маркетинг, реклама, консалтинг);
- перевозки, отслеживание и складирование товаров, оборудования и материалов (управление цепочками поставок, логистические услуги, ремонт и техническое обслуживание);
- дизайн, безопасность, эффективность и смежные вопросы в области эстетики и регулирования условий строительства и создания инфраструктуры, товаров и услуг (архитектурные и инженеринговые услуги, дизайн и т. п.);
- измерение и корректировку свойств материалов, химикатов и устройств (тестирование);
- расширение необходимых знаний в области естественных и социальных наук и по техническим вопросам;
- конфигурацию, интеграцию, обслуживание и эксплуатацию аппаратного и программного обеспечения для обработки информации о бизнес-процессах;
- пробелы в профессиональных навыках, взаимоотношениях в коллективе и организационной структуре (консультационные, психологические, образовательные услуги, профессиональное обучение и т. п.).

Растущая востребованность ИДУ обусловлена рядом объективных факторов современного рынка, например, необходимостью реагирования на социально-экономические и экологические вызовы. Речь идет об изменении требований и новых норм закона. Вместе с тем новые тех-

нологии постоянно генерируют вызовы и возможности. Использование новых возможностей в современных условиях становится обязательным условием обеспечения конкурентоспособности. В этой связи своевременная реакция требует от компании уникальных компетенций. В условиях высокой динамики не только внешней среды (конкуренты, техническое обновление активов, сокращение сроков амортизации, расширение использования ИТ и т. п.), но и условий хозяйствования привлечение сторонних профессиональных помощников становится объективной потребностью.

В-третьих, расхождение темпов обновления хозяйственной практики и нормативной базы, отсутствие в законах по отдельным моментам прямых норм приводят к конфликтам не только между хозяйствующими субъектами, но и между фискальными органами и коммерческими организациями. Возникающие конфликты в применении правовых или неформальных норм также формируют потребность в привлечении незаинтересованных сторон.

В-четвертых, проявление тенденции повышения эффективности деятельности компании на базе специализации в основной деятельности. Параллельно расширяется практика передачи непрофильной деятельности на *аутсорсинг*. Это относится и к сфере ИДУ. Передача бизнес-услуг сторонней организации позволяет компании не только концентрировать внимание на профильных направлениях своей деятельности, но и сократить затраты, связанные с выполнением несвойственных задач.

Проведенный анализ современных условий хозяйствования и потребности в ИДУ предполагает организованные процедуры формирования правил и нормативов в этой сфере бизнеса. Речь прежде всего идет о выстраивании норм, регламентирующих отношения «заказчик – исполнитель», ответственность исполнителя, стандарты образования и повышения квалификации руководителей и специалистов организаций ИДУ, направления консалтинга, создание общественных самоор-

ганизующихся организаций и других обязательных участников цивилизованного рынка этого вида услуг.

Необходимость специальной инфраструктуры для сектора интеллектуальных деловых услуг и требования к ней рассмотрены в ряде работ специалистов и сводятся к следующему [4; 6].

Во-первых, особенностью сектора является увеличенная доля в ВВП по отношению к традиционным отраслям. Сектор этих услуг растет не только в России, но и в мире [2].

Во-вторых, спецификой работы этого сектора является особая форма взаимодействия консультанта и заказчика. В специальной литературе эта форма получила название «сопроизводство знаний». Под этим явлением понимаем обязательное активное участие в консалтинговом проекте не только консультанта, но и персонала заказчика проекта совершенствования управления. Для случаев, когда это условие не выполняется, характерно снижение эффективности проекта, неиспользование тех возможностей, которые заложены в проекте по повышению качества управления. Это диктует дополнительные требования к содержанию подготовки к консалтинговому проекту со стороны заказчика. Так, в частности, становится обязательным анализ процессов формирования компетентности среди своих сотрудников в вопросах привлечения предпринимателями консультантов. Баланс компетентности компаний консультанта и заказчика позволяет сократить долю неиспользуемого потенциала процесса консультирования. Другим вопросом и обязательной процедурой становится формирование договоров на консалтинговые услуги. Ключевым вопросом становится определение своеобразного технического задания на проект. По сути, такое задание является критерием исполнения проекта по заданным показателям. Для вопросов совершенствования управления формулирование подобных показателей представляет особую методическую сложность, не имеющую однознач-

ного решения. Неоднозначность предлагаемых решений еще в большей степени делает востребованность отношений доверия, порождающих сопроизводство знаний. С проблемой формулирования критериев исполнения проекта тесно связаны вопросы управления проектом, в частности, контроля за эффективностью проекта. Внесение изменений в проект становится постоянным процессом, который также должен быть регламентирован договором.

Особой стороной отношений сопроизводства знаний в современных условиях становится формирование доверия партнеров. При этом объединяются усилия обеих сторон договора для получения системных эффектов, в которых большей заинтересованной стороной является заказчик. Эффективное сопроизводство знаний ускоряет также процессы, связанные с трансфером исследовательских технологий и обменом знаниями между участниками [1]. Помимо положительного эффекта возникают сложности, связанные не только с координацией и различием корпоративных культур участников, но и с оппортунистическим поведением. Теоретические вопросы совместной деятельности компаний на уровне индивидов рассмотрены О. Уильямсон в теории «отношенческой» контракции [5]. Ее суть сводится к наличию в совместной деятельности индивидов с оппортунистическим поведением в консалтинговом проекте. Такой вид поведения негативно влияет на качество управления и результативность совместной деятельности. На уровне взаимодействий организаций эта проблема для заказчика решается через введение процессного подхода с обязательной прозрачностью операций; на уровне индивидов – участников проекта – через систему договоренностей по достижению консенсуса на базе достижения целей проекта.

Профессиональное поведение современного предпринимателя, состоящее в привлечении всех ресурсов для обеспечения конкурентоспособности своего бизнеса, предполагает определенные знания и

навыки для эффективного использования результатов консалтингового проекта. Формирование групп предпринимателей с подобным поведением в сфере ИДУ решается по многим направлениям. Одним из них является подготовка и повышение квалификации предпринимателей для формирования поведения востребованности и эффективного восприятия интеллектуальных деловых услуг как по форме, так и по содержанию. Вместе с общими принципами организации обучения большое значение имеют специфика отрасли ИДУ: консалтинг, инжиниринг, юридическое сопровождение, бухгалтерское сопровождение, рекламная поддержка и т. п.

Рассмотрим направленность и эффективность работы образовательного учреждения подготовки и повышения квалификации специалистов на примере сферы инжиниринга. Одним из ключевых игроков образовательного рынка в сфере инжиниринга является Московская высшая школа инжиниринга (МВШИ).

Профессиональный подход, реализуемый МВШИ к формированию проекта создания нового объекта, позволяет решить три взаимосвязанные задачи:

- гибкость в подходе и реализации требований заказчика. С одной стороны, это индивидуализация проекта по специфическим требованиям заказчика, а также учет региональных особенностей, диктуемый не только природными условиями, но и сложившейся инфраструктурой в регионе. С другой стороны, индивидуальные и специальные требования обуславливают необходимость дополнительных исследований, которые предполагают наличие информационной базы и компетенций персонала исполнителя;
- минимизацию риска, в том числе по отклонениям в запланированном бюджете и продолжительности проекта;
- гарантию качества. Отметим, что одним из показателей качества инжинирингового проекта является учет последних достижений и методов в технологии про-

ектирования, а также в оснащаемом оборудовании.

С потребностями в инжиниринге в целом (без разделения его на промышленный и строительный) связано большое количество отраслей. Если проектирование нового ресторана представляет относительно малый объем профессиональных работ, то создание такого объекта, как новая теплоэлектростанция, многократно увеличивает сложность подготовки и реализации проекта.

Помимо технологических сложностей достижение высокого качества проекта предполагает решение ряда проблем организации всех процессов проектирования сложного объекта. Проектирование нового объекта представляет собой совместную работу большого количества проектировщиков. Например, инструкция по проектированию энергообъектов генерации предусматривает создание 9 взаимосвязанных специальных систем. Учет постоянно возникающих новаций в отдельных системах требует не только пересмотра всех других систем, но и их согласования для получения улучшенных показателей проекта в целом. Такое положение показывает уровень сложности создания проекта, соответствующего современным требованиям качества инжиниринга. В этой связи гарантия качества, заявляемая инжиниринговой компанией, косвенно указывает на высокий уровень управления процессами разработки проекта, а также на наличие высокого уровня ресурсов: кадровых, информационных и материально-технических (для строительной организации).

Вместе с тем уровень компетенций персонала как консультанта (поставщика услуг), так и предпринимательской коммерческой организации (заказчика) остается важным вопросом в достижении высокой эффективности проекта. Форсайт-исследования по заказу Минпромторга России показали направления повышения качества подготовки специалистов в этом виде компетенций. Системная реализация полученных результатов предполагает измене-

ния по многим направлениям: в государственных образовательных стандартах, в методике разработки профессиональных стандартов, в инициации процедуры обновления ФГОС. Предусмотрена также организационная часть повышения качества и содержания подготовки. Речь идет о постепенной передаче инициативы по разработке профстандартов профессиональному сообществу. В этом направлении работает и названная выше МВШИ, которая действует на коммерческой основе. Эта школа имеет широкую связь с западноевропейскими и отечественными инжиниринговыми компаниями и вузами, поставляющими специалистов этого профиля. Достаточно сказать, что число программ, реализуемых школой, насчитывает более 30. При этом программы предназначены для разных категорий (руководители и специалисты) и разработаны для разных уровней подготовленности слушателей.

Таким образом, для эффективного развития сектора интеллектуальных деловых услуг и опосредованно повышения эффективности отечественной экономики в целом требуются усилия государства по трем направлениям: во-первых, создание инфраструктуры этой сферы деятельности; во-вторых, стандартизация отношений; в-третьих, реформирование нормативной базы подготовки специалистов с высшим образованием. Недостаточный уровень развития компетенций работников организаций – заказчиков интеллектуальных деловых услуг не только сокращает востребованность профессиональных знаний и компетенций в вопросах совершенствования управления, но и формирует низкую эффективность этого вида услуг. Изменение положения предполагает усилия государства по совершенствованию системы подготовки специалистов в области интеллектуальных деловых услуг, а также общественных организаций. На примере инжиниринговых услуг показано, что одной из первоочередных мер является стандартизация сферы образования и подготовки кадров высшей квалификации.

Список литературы

1. Баринов В. А., Жмуrow Д. А. Развитие сетевых формирований в инновационной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 1. – С. 20–31.
2. Белоусова В., Зудин Н. Сектор интеллектуальных услуг в России: последствия кризиса 2014–2015 гг. // Форсайт. – 2016. – Т. 10. – № 4. – С. 46–58.
3. Дорошенко М. Е., Майлс Й., Виноградов Д. В. Интеллектуальные деловые услуги: российский опыт // Форсайт. – 2014. – Т. 8. – № 4. – С. 24–38.
4. Ключко Е. Н., Романов А. А., Мешкова Ю. Исследование необходимости в специальной инфраструктуре развития сектора интеллектуальных услуг // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11-2 (40-2). – С. 271–274.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Рынки, фирмы, «отношенческая» контракция. – СПб., 1996.
6. Miles I. KIBS and Knowledge Dynamics in Client-Supplier Interaction // Exploring Knowledge-Intensive Business Services Knowledge Management Strategie / eds. E. di Maria, R. Grandinetti, B. di Bernardo. – London : Palgrave, 2012.

References

1. Barinov V. A., Zhmurov D. A. Razvitie setevykh formirovaniy v innovatsionnoy ekonomike [The Development of Network Structures in Innovation Economy]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom* [Management in Russia and Abroad], 2007, No. 1, pp. 20–31. (In Russ.).
2. Belousova V., Zudin N. Sektor intellektual'nykh uslug v Rossii: posledstviya krizisa 2014–2015 gg. [Intellectual Service Sector in Russia: Aftereffects of Crisis 2014–2015]. *Forsayt*, 2016, Vol. 10, No. 4, pp. 46–58. (In Russ.).
3. Doroshenko M. E., Mayls Y., Vinogradov D. V. Intellektual'nye delovye uslugi: rossiyskiy opyt [Intellectual Business Services: Russian Experience]. *Forsayt*, 2014, Vol. 8, No. 4, pp. 24–38. (In Russ.).
4. Klochko E. N., Romanov A. A., Meshkova Yu. Issledovanie neobkhodimosti v spetsial'noy infrastrukture razvitiya sektora intellektual'nykh uslug [Researching the Necessity in Special Infrastructure for the Development of Intellectual Service Sector]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economics and Entrepreneurship], 2013, No. 11-2 (40-2), pp. 271–274. (In Russ.).
5. Williamson O. Ekonomicheskie instituty kapitalizma. Rynki, firmy, «otnoshencheskaya» kontraktsiya [Economic Institutions of Capitalism. Markets, Firms, 'Relations' Contraction]. Saint Petersburg, 1996. (In Russ.).
6. Miles I. KIBS and Knowledge Dynamics in Client-Supplier Interaction. *Exploring Knowledge-Intensive Business Services Knowledge Management Strategie*, eds. E. di Maria, R. Grandinetti, B. di Bernardo. London, Palgrave, 2012.

Сведения об авторе

Виктория Рамиддиновна Пиримова
аспирантка кафедры организационно-управленческих инноваций
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: cmc3000@mail.ru

Information about the author

Viktoriya R. Pirimova
Post-Graduate Student of the Department
for Organizational and Managerial Innovations
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: cmc3000@mail.ru

КАТЕГОРИЙНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ АССОРТИМЕНТОМ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ФОРМАТОВ ТОРГОВЛИ

Е. Г. Шохирева

Омский государственный университет путей сообщения, Омск, Россия

В статье показана суть такого понятия, как управление ассортиментом, которое рассматривается в одной плоскости с категорийным менеджментом. Автор анализирует имеющиеся методы и подходы к формированию и управлению ассортиментом торгового предприятия, проводится их сравнительная характеристика, на базе которой выделяются особенности применения различных методов в условиях хозяйственной деятельности. Отмечается, что в основных торговых форматах в первую очередь используется маркетинговый подход, т. е. управление ассортиментом происходит в зависимости от портрета покупателя. Выделен формат торгового предприятия как главный фактор, влияющий на формирование категорий. Основным тезисом данной статьи является первостепенная важность определения категории при системе категорийного менеджмента, которая ложится в основу всех бизнес-процессов.

Ключевые слова: управление ассортиментом, формат торгового предприятия, категорийный менеджмент, категория, определение категории, формирование ассортимента, формирование категории, маркетинговый подход, портрет покупателя.

CATEGORY APPROACH TO MANAGING THE PRODUCT RANGE DEPENDING ON TRADE FORMAT

Ekaterina G. Shokhireva

Omsk State Transport University, Omsk, Russia

The article explains the idea of such a notion as product range management, which is being considered on the same plane as category management. The author analyzes the current methods and approaches to shaping and managing the product range of the trade enterprise and provides their comparative characteristics and on this base shows specific features of using different methods in conditions of business activity. It was pointed out that in key trade formats marketing approach is mainly used, i.e. product range management is carried out depending on the customer profile. Trade enterprise format is identified as a key factor influencing category formation. The principle idea of the article is the paramount importance of identifying category in the system of category management, which underlies all business processes.

Keywords: product range management, trade enterprise format, category management, category, category identification, shaping the product range, shaping the category, marketing approach, customer profile.

Корректировка существующего ассортимента любого торгового предприятия осуществляется на уровне закупки товаров при формировании предложения. В процессе осуществления закупок ретейлер осуществляет управление товарным ассортиментом, включающее формирование ассортимента, его поддержание и изменение с целью макси-

мального удовлетворения покупателей, которое является частью стратегического управления торговым предприятием.

Для понимания конкретики действий в области управления ассортиментом рассмотрим терминологическую основу понятия «управление» (рис. 1).

Процесс управления ассортиментом вбирает в себя все указанные на рис. 1 со-

ставляющие и, следовательно, становится центральным звеном в сложной и многоуровневой цепочке содержания коммерческой деятельности предприятия, от ре-

зультатов которой зависит, какой товар и в каком объеме будет предложен потребителю.

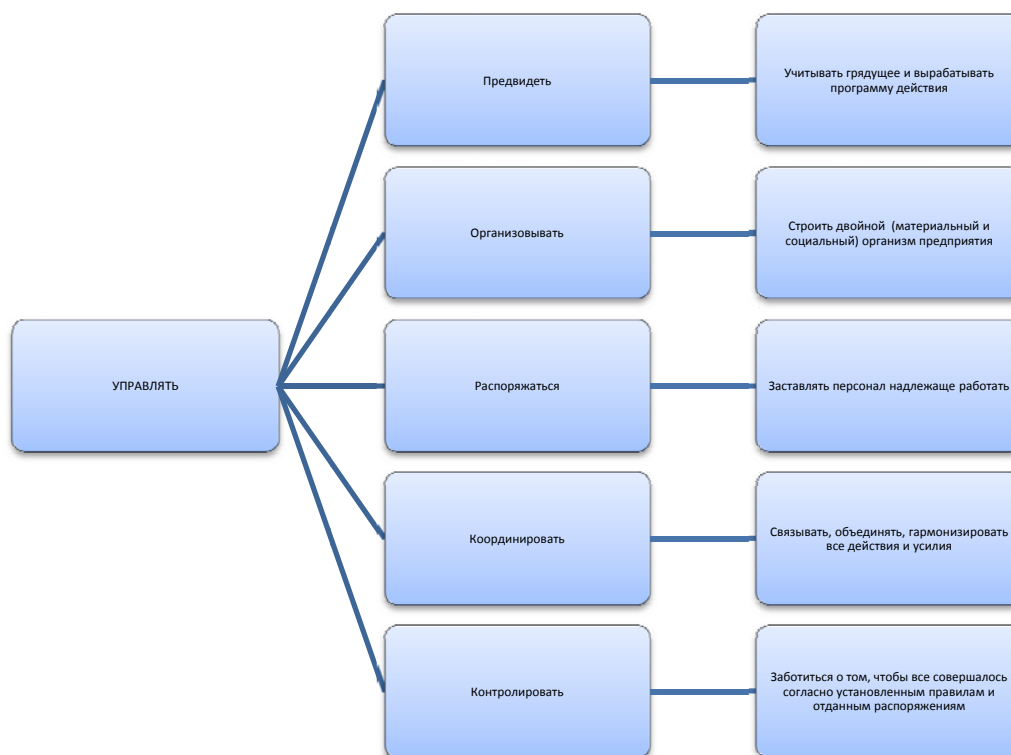


Рис. 1. Значение понятия «управлять», согласно А. Файолю

Теория и практика управления ассортиментом выделяет значительное количество форм, видов и методов управления ассортиментом.

Как видно из рис. 2, стратегические методы делятся на методы анализа рыночной среды (показывают общее состояние рынка, положение на нем компании, достоинства и недостатки компании, риски и пр.), методы формирования стратегии управления ассортиментом (направлены в первую очередь на тождественность выбранной стратегии предприятия) и методы оптимизации стратегии управления ассортиментом (позволяют активно проследить текущую ситуацию и на основе этого принимать эффективные решения).

Тактические методы подразделяются на методы определения спроса (методы, позволяющие приоткрыть завесу тайн покупательского поведения), методы экономического анализа ассортимента (методы, позволяющие на основе расчетов вычислить наиболее прибыльные товарные группы и пр.) и методы разработки плана продаж (методы, позволяющие спрогнозировать развитие текущей ситуации в нужном направлении).

Рассмотрим сравнительную характеристику данных методов (табл. 1).

Наличие разнообразных подходов позволяет руководителю сделать выбор определенного направления в работе с ассортиментом. Каждый из методов имеет свои достоинства и недостатки, которые руко-

водитель должен учитывать, чтобы не совершить основных ошибок при управлении ассортиментом. Важно учитывать всевозможные факторы как микро-, так и макросреды, влияющие на ассортимент.

Применяемый метод должен соответствовать специфике торгового предприятия, а также соотноситься с основными характерными особенностями его функционирования.

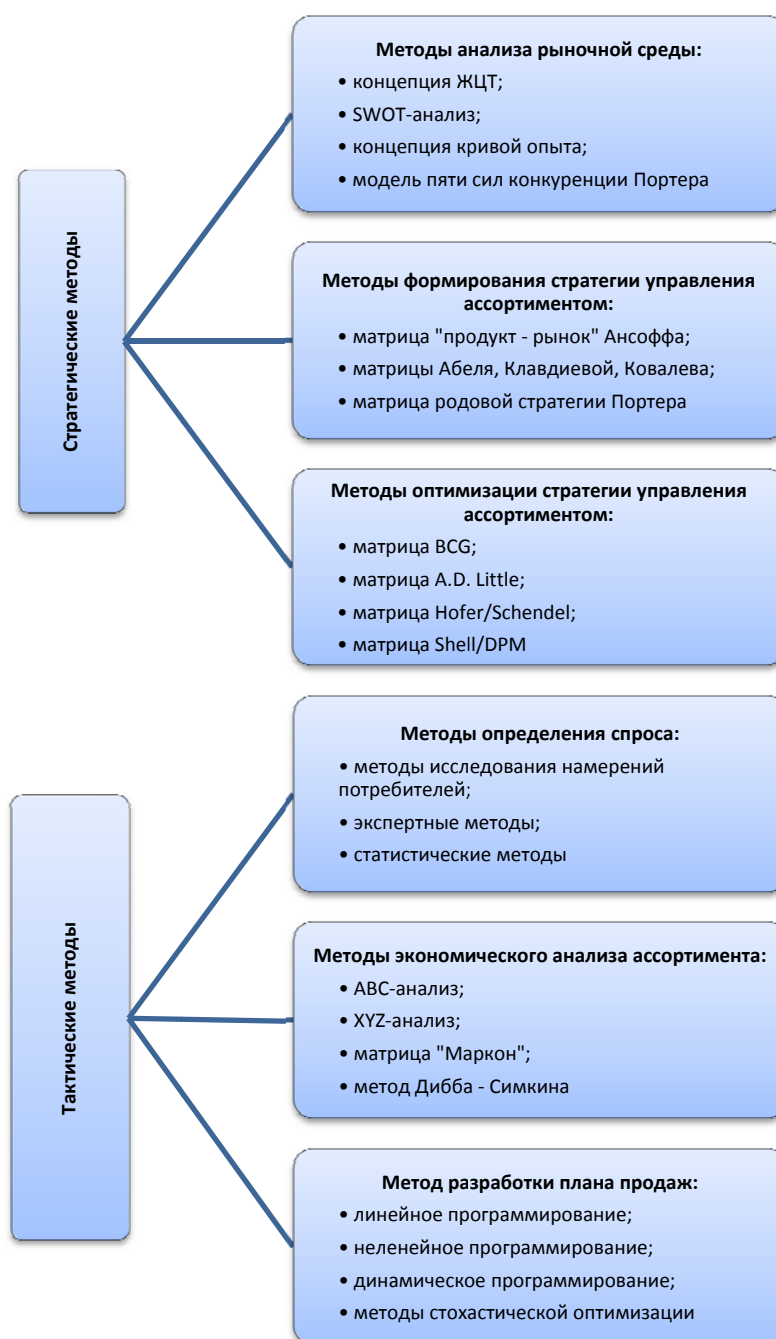


Рис. 2. Классификация методов управления ассортиментом

Т а б л и ц а 1

Сравнительная характеристика методов управления ассортиментом

Метод	Достоинства	Недостатки
Правило Парето	Можно применить к любой отрасли и сфере деятельности. Не требует сложных вычислений	Не всегда является верным соотношение 80/20. Не все компании готовы распределять ресурсы таким образом
SWOT-анализ	Позволяет задействовать внутренние ресурсы компании (сильные стороны). Позволяет видеть полную картину рынка и место компании на нем	Не дает четких ответов, а в основном структурирует информацию. Конечный результат зависит от качества и полноты имеющейся информации
Матрица Ансоффа	Наглядность и простота применения	Односторонняя ориентация на рост и ограничения в разрезе двух характеристик (продукт – рынок)
Матрица BCG	Наглядность и простота применения, а также понимания самой матрицы. Теоретическая проработка взаимосвязи между финансовыми поступлениями и анализируемыми параметрами. Позволяет сочетать анализ портфеля с моделью жизненного цикла товара. Объективность анализируемых параметров	Сильное упрощение ситуации, учитываются не все факторы влияния. Отсутствие учета финансового аспекта. Наличие допущений, не всегда соответствующих реальности
Матрица GE	Модель позволяет рассматривать динамику привлекательности стратегической зоны бизнеса. Широкий стратегический выбор	Трудности учета рыночных отношений. Субъективность оценок позиций. Рекомендации имеют слишком общий характер
ABC-анализ	Простота и универсальность использования. Прозрачность всех этапов анализа. Автоматизация процесса расчета. Позволяет оптимизировать имеющиеся ресурсы	Позволяет группировать только по одному признаку. Три группы (А, В и С) не всегда способны качественно разделить данные
XYZ-анализ	Позволяет разделить весь ассортимент на группы в зависимости от стабильности продаж. Позволяет выявить и устранить основные причины, влияющие на стабильность и точность прогнозирования продаж	Не позволяет обеспечить правильность выводов при построении сложного, слабо структурированного товарного ассортимента

На рис. 3 приведена классификация методов формирования ассортимента, в основе каждого из которых лежит один основополагающий фактор.



Рис. 3. Классификация методов формирования ассортимента

Разнообразие методов управления ассортиментом приводит к необходимости выделять особенности применения различных методов в различных условиях хо-

зяйственной деятельности. На рис. 4 представлены основные факторы, влияющие на формирование ассортимента торгового предприятия.

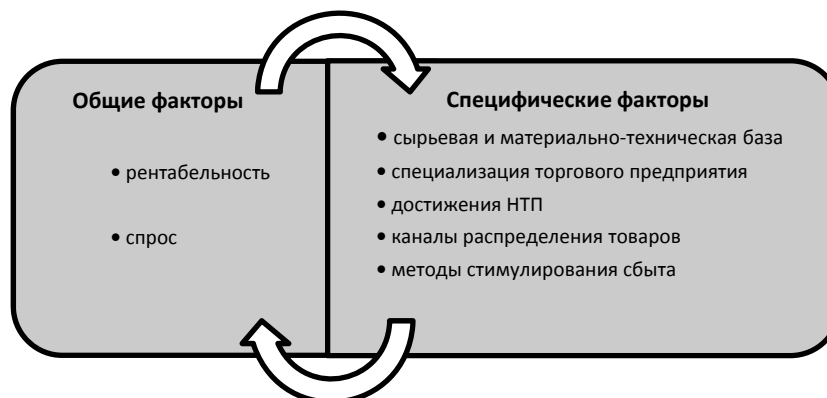


Рис. 4. Факторы, влияющие на формирование ассортимента

Среди специфических факторов необходимо выделить специализацию торгового предприятия. Важность данного фактора обуславливается тем, что именно за счет торгового формата (специализации) в сознании покупателей происходит идентификация определенного магазина.

В табл. 2 рассмотрены особенности применения методов управления ассортиментом в зависимости от формата торгового предприятия.

Как уже было сказано, ассортимент определяется форматом магазина, а именно вместимостью торгового зала, местоположением и целевой группой покупателей. В зависимости от специализации торгового предприятия можно определить подход к управлению ассортиментом. Использование какого-то одного подхода ограничивает анализ текущей рыночной ситуации и не позволяет гибко реагировать на запросы потребителей. Как видно из табл. 2, во всех основных торговых форматах в первую очередь используется маркетинговый подход, т. е. происходит ориентация на изменение потребительских предпочтений. В зависимости от формата маркетинговый подход видоизменяется, т. е. учитывает характерные особенности специализации торгового предприятия, тем не менее имея

конечную цель – наиболее полное удовлетворение потребителей. Таким образом, управление ассортиментом должно происходить в зависимости от портрета покупателя, способного и готового приобретать товар в магазине данного формата и на продажу которому нацелена маркетинговая политика торгового предприятия.

Маркетинговый подход должен варьироваться в зависимости от формата, т. е. приобретать отчетливое направление работы маркетингового отдела в зависимости от приоритетности значимых факторов. Так, например, для покупателей дискаунтера значимым фактором является низкая цена, таким образом, именно на данном факторе должен делаться акцент маркетинговым отделом. Ключевое звено при маркетинговом подходе – клиентоориентированность, т. е. способность компании создавать дополнительный поток клиентов и дополнительную прибыль за счет глубокого понимания и удовлетворения потребностей клиентов [2]. Поэтому необходимо провести исследование методов управления ассортиментом на основе клиентоориентированности в рамках маркетингового подхода.

В рамках категорийного менеджмента используется понятие категории, которое

позволяет по-иному взглянуть на весь процесс управления ассортиментом. При этом категория должна удовлетворять таким критериям, как [1]:

1) *функциональность* – понятность, логичность, удобство как для поставщиков, так и для покупателей;

2) *целостность* – возможность отнесения всех продуктов к какой-либо категории;

3) *гомогенность* – у каждой категории должны быть необходимые и достаточные признаки для товара, чтобы имелась воз-

можность однозначного отнесения товара к данной категории;

4) *стабильность* – это основа категоризации во времени, в противном случае невозможна полноценная работа с категорией;

5) *управляемость* – категориальное деление товара должно иметь целью повышение эффективности управления ассортиментом, вследствие чего категорий должно быть определенное количество, которое можно проанализировать, соотнести с имеющейся информацией и пр.

Т а б л и ц а 2

**Использование подходов управления ассортиментом
в зависимости от формата торгового предприятия**

Формат магазина	Характеристика ассортимента	Подход к управлению ассортиментом	Причины применения данного подхода
Гипермаркет	Широкий ассортимент (20–40 тыс. позиций). Большая доля непродовольственных товаров (50–75%). Более регламентированная ассортиментная матрица, наличие основных групп товаров	Маркетинговый. Логистический. Исторический	Позволяет более жестко работать с производителями и дистрибьюторами при получении лучших закупочных цен и маркетинговых бюджетов. Позволяет «снимать сливки» во время сезонных всплесков. Позволяет насытить ассортимент максимальным количеством товарных групп
Супермаркет	Широкий ассортимент продуктов питания и сопутствующих товаров, наличие товаров высокого ценового сегмента и деликатесов. Расширенная доля товаров категории фреш. Наличие товаров собственного производства	Маркетинговый. Конкурентный. Исторический	Позволяет выявлять неудовлетворенный спрос и способствует его удовлетворению. Позволяет анализировать текущую рыночную ситуацию и соответствовать последним тенденциям рынка. Позволяет создавать эффективное предложение в моменты всплеска потребительского спроса
Дискаунтер мягкий	Сильно ограниченный ассортимент – до 1 500 SKU. Небольшая глубина ассортимента. Более широкий ассортимент свежих и замороженных продуктов	Маркетинговый. Финансово-экономический. Конкурентный. Исторический	Позволяет управлять магазином таким образом, чтобы снизить издержки. Гибкое реагирование на сезонные колебания и изменения жизненных циклов товаров. Ориентация на близлежащих конкурентов
Дискаунтер жесткий	Сильно ограниченный ассортимент – до 1 000 SKU: товары с высокой оборачиваемостью, товары повседневного спроса и относительно недорогие товары. Небольшая глубина ассортимента. Фокус на бакалею	Маркетинговый. Нормативный. Финансово-экономический	Позволяет формировать лояльность покупателей за счет низкой ценовой политики и выстраивать отношения на принципе вознаграждения. Регламентированность используемой площади и насыщенности ассортимента

В зависимости от подхода формирования ассортимента будут варьироваться сформированные категории. Таким обра-

зом, определение категории товаров в ассортименте зависит от формата торгового предприятия (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Определение критериев при формировании категории в рознице

Подход к формированию ассортимента	Особенности формирования категории	Описание категории
Маркетинговый	То, зачем покупатель идет в магазин	Товары, удовлетворяющие потребности большинства покупателей
Логистический	Категории выделяются на основании таких показателей, как товарооборот, оборачиваемость	Товары по акциям, промотовары
Нормативный	Категории выделяются в качестве основополагающих нормативов (соблюдение нормативов оборачиваемости по закрепленным позициям, норматива затрат на потери, норматива ФОТ магазина и пр.)	Категории основываются как оптимальное соотношение цены, качества, сервиса
Конкурентный	Категории выделяются аналогично конкурентам	Придание категории тех свойств, за которые покупатель готов платить
Исторический	Категории выделяются, основываясь на жизненные циклы товаров, а также в зависимости от влияния сезонности (ролей)	Сезонные товары
Финансово-экономический	Категории выделяются на основании таких показателей, как выручка от продаж, оборот, маржа	Товары, пользующиеся наибольшим спросом у покупателей, группа А в ABC-анализе

Стоит учитывать тот факт, что формирование товарных категорий подчинено общей стратегии компании.

Таким образом, формирование категории напрямую зависит от того подхода формирования ассортимента, который используется на предприятии. Однако, как подчеркивалось выше, на предприятии обычно используется несколько подходов при формировании ассортимента, следовательно, и при определении категорий

будут учитываться несколько существенных факторов.

В сводной табл. 4 показываются особенности формирования категории в зависимости от торгового формата.

Как видно из сводной таблицы, определение категории при системе категорийного менеджмента является первостепенной задачей, которая лежит в основе дальнейших процессов функционирования торгового предприятия.

Т а б л и ц а 4

Особенности формирования категории в зависимости от торгового формата

Торговый формат	Особенности формирования категории	Результат
Гипермаркет	То, зачем покупатель идет в магазин. Категории выделяются на основании таких показателей, как товарооборот, оборачиваемость. Категории выделяются на основе жизненных циклов товаров, а также в зависимости от влияния сезонности (ролей)	Все категории товаров массового спроса: мясопродукты, яйца, молочная продукция, рыба, бакалея, консервы, замороженные продукты и полуфабрикаты, безалкогольные напитки, алкоголь, табачные изделия, товары для гигиены – представлены более широким ассортиментом и разнообразными вариантами расфасовки. Дополнительно в линейке продукции имеются товары для дома, бытовая техника, товары для детей, сопутствующие товары и т. д. Ассортимент непродовольственных товаров разнообразен, но по каждой отдельно взятой категории максимально узок в сравнении со специализированными магазинами
Супермаркет	То, зачем покупатель идет в магазин. Категории выделяются аналогично конкурентам. Категории выделяются на основе жизненных циклов товаров, а также в зависимости от влияния сезонности (ролей)	Покупателям предлагается широкий ассортимент продовольственных товаров массового спроса с учетом сезонных изменений, а также с учетом близлежащих конкурентов
Дискаунтер	То, зачем покупатель идет в магазин. Категории выделяются в качестве основополагающих нормативов (соблюдение нормативов оборачиваемости по закрепленным позициям, норматива затрат на потери, норматива ФОТ магазина и пр.). Категории выделяются на основании таких показателей, как выручка от продаж, оборот, маржа	В магазине представлены товары первой необходимости, те товары, которые пользуются наибольшим спросом и приносят большую выручку (согласно анализу), а также те, которые соответствуют нормативам данного формата

Прямая зависимость определения категории товаров от торгового формата приводит автора к дальнейшему исследованию данной тематики.

Список литературы

1. Кувшинов Н. Формирование ассортимента при открытии магазина: маркетинговый подход. – URL: http://www.retail.ru/article/all_retail/18734
2. Лучков В. Что такое клиентоориентированность? // Бизнес-журнал. – 2010. – № 5. – С. 10–13.
3. Мелехова А. С. Развитие рынка электронной коммерции (на примере разработки и реализации проекта интернет-магазина детских товаров) // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 4 (94). – С. 111–119.

4. Мусатова Ж. Б. Влияние маркетинговой стратегии на эффективность и прибыльность компании // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2015. – № 1 (79). – С. 106–116.
5. Олейников Б. И., Гаврилов Л. П. Интеллектуальное устройство для сопоставления свойств товара при совершении покупки // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 1 (91). – С. 132–137.
6. Попенкова Д. К. Стратегии международных ретейлеров // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 3 (93). – С. 120–126.
7. Сяглова Ю. В. Цикличность маркетинговых парадигм // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2016. – № 3 (87). – С. 114–119.

References

1. Kuvshinov N. Formirovanie assortimenta pri otkrytii magazina: marketingovyy podkhod [Shaping the Product Range at the Store Opening: Marketing Approach]. (In Russ.). Available at: http://www.retail.ru/article/all_retail/18734
2. Luchkov V. Chto takoe klientoorientirovannost' [What does Customer-Orientation Mean?]. *Biznes-zhurnal*, 2010, No. 5, pp. 10–13. (In Russ.).
3. Melekhova A. S. Razvitie rynka elektronnoy kommertsii (na primere razrabotki i realizatsii proekta internet-magazina detskikh tovarov) [Developing E-Commerce Market (illustrated by developing and implementing the project of e-shop of children's goods)]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 4 (94), pp. 111–119. (In Russ.).
4. Musatova Zh. B. Vliyanie marketingovoy strategii na effektivnost' i pribyl'nost' kompanii [The Impact of Marketing Strategy on Company Efficiency and Profitability]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2015, No. 1 (79), pp. 106–116. (In Russ.).
5. Oleynikov B. I., Gavrilov L. P. Intellektual'noe ustroystvo dlya sopostavleniya svoystv tovara pri sovershenii pokupki [Intellectual Device to Compare Product Qualities During Purchasing]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 1 (91), pp. 132–137. (In Russ.).
6. Popenkova D. K. Strategii mezhdunarodnykh retylerov [Strategies of International Retailers]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 3 (93), pp. 120–126. (In Russ.).
7. Syaglova Yu. V. Tsiklichnost' marketingovykh paradigim [Cyclic Nature of Marketing Paradigms]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2016, No. 3 (87), pp. 114–119. (In Russ.).

Сведения об авторе

Екатерина Георгиевна Шохирева
аспирантка кафедры менеджмента,
маркетинга и коммерции Омского
государственного университета
путей сообщения.
Адрес: ФГБОУ ВПО «Омский государственный
университет путей сообщения», 644046,
Омск, Пр. Маркса, д. 35.
E-mail: cupricek@rambler.ru

Information about the author

Ekaterina G. Shokhireva
Post-Graduate Student
of the Department for Management,
Marketing and Commerce
of Omsk State Transport University.
Address: Omsk State Transport University,
35 Marksa Pr., Omsk, 644046,
Russian Federation.
E-mail: cupricek@rambler.ru

ВЛИЯНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КИТАЯ

В. А. Ромашкина

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье проанализирована структура притока и оттока прямых иностранных инвестиций в Китай за последние 10 лет. Выделяются особенности и направления инвестиционного сотрудничества с ключевыми экономическими партнерами и китайскими юрисдикциями (Гонконг, Тайвань). Рассматривается отраслевой принцип распределения потока ПИИ для привлечения и вывоза иностранного капитала в отраслях промышленности и сферы услуг при сохранении интересов национальной безопасности экономики Китая. Отмечается влияние сделок слияния и поглощения как альтернативы инвестиционным проектам с «зеленого поля» на рост китайской экономики. Определены проблемы, связанные с диспропорцией в развитии промышленного сектора и сферы услуг западной и центральной частей страны от приморских районов. Автором выделены основные факторы и направления активной политики экспансии китайского капитала на зарубежные рынки на современном этапе.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, иностранный инвестор, сделки слияния и поглощения, проекты с «зеленого поля», курс реформ и открытости, офшорная зона, национальная безопасность.

THE IMPACT OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT ON THE DEVELOPMENT OF ECONOMY IN CHINA

Valeria A. Romashkina

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article analyzed the structure of inflow and outflow of direct foreign investment in China during the last decade. The author shows specific features and trends of investment cooperation with key economic partners and Chinese jurisdictions (Hong Kong, Taiwan). The sectoral principle of distributing the flow of direct foreign investment was discussed, which is used for raising and export of foreign capital in industries and service sector to safeguard interests of national security of China economy. The article pointed out to the impact of M & A deals as an alternative to investment projects from the 'green field' on Chinese economy growth. It identifies problems connected with disproportion in the development of industrial sector and service sector of the western and central parts of the country and seaside regions. The author demonstrates the key factors and trends in the active expansion policy of Chinese capital on foreign markets at the current stage.

Keywords: direct foreign investment, foreign investor, M & A deals, projects from the 'green field', the course of reforms and openness, off-shore zone, national security.

Успехи Китая по привлечению иностранных инвестиций являются одним из ключевых факторов, предопределивших быстрые темпы экономического роста страны. По привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ) среди развивающихся стран Китай с 1993 г. занимает первое место в мире. За последние десятилетия отраслевая структура

притока ПИИ претерпела значительные изменения: с начала реформы «выхода во вне» ПИИ преимущественно были сосредоточены в трудоемких отраслях (легкой промышленности) и в секторе недвижимости; к началу 1990-х гг. иностранные инвестиции находились уже практически во всех отраслях экономики Китая; в начале 2000-х гг. на вторичный и третичный сек-

торы китайской экономики приходилось, соответственно, 61 и 37% объема совокупных ПИИ. К 2015 г. долевое соотношение вторичного и третичного секторов в структуре входящих ПИИ кардинально изменилось – 19% против 70%.

Ввиду быстрых темпов экономического развития китайской экономики вторич-

ный и третичный секторы привлекают внимание большого ряда развитых и развивающихся стран. Географическая структура поступления прямых иностранных инвестиций в КНР довольно обширна, однако лидирующую роль в поступлении ПИИ играет офшорная зона Гонконга, на которую приходится 69% (рис. 1).

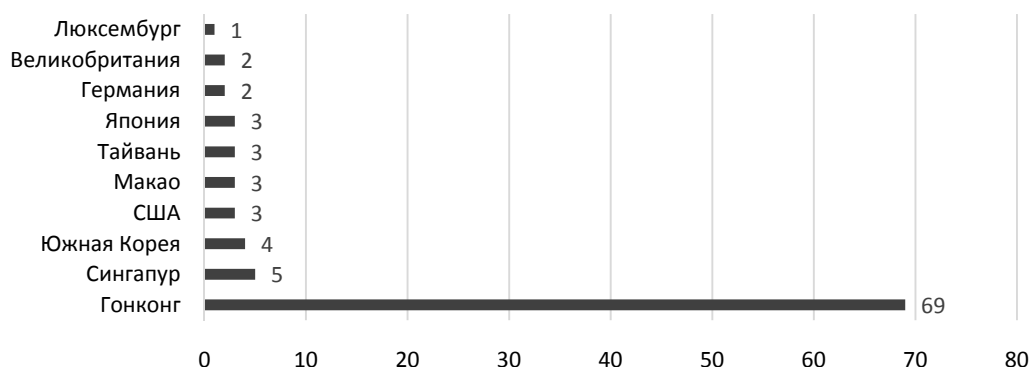


Рис. 1. Основные страны-доноры прямых инвестиций в китайскую экономику в 2016 г., %

Источник: URL: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/china/foreign-investment> (дата обращения: 28.08.2017).

Учитывая столь явную диспропорцию в структуре доноров капитала, можно говорить о присутствии круговых схем, при которых значительная часть инвестиций, вливающих в Китай через Гонконг, является нелегально вывезенным китайским капиталом для получения определенных льгот, предоставляемых иностранным инвесторам. Немаловажным фактором, ставящим Гонконг в лидирующие позиции по происхождению ПИИ в КНР, является также то, что компании в данном специальном административном районе используются предприятиями-резидентами Китая для выхода на Гонконгскую фондовую биржу при помощи листинга. Также Гонконг выступает посредником для инвестиций из Тайваня в материковый Китай ввиду большего опыта работы Гонконга с китайским рынком и наложенных ограничений на прямое инвестирование для тайваньских компаний в КНР. В данном случае достаточно трудно определить, сколько реально поступает прямых иностранных инвестиций из Гонконга в КНР, а ка-

кая часть поступает из третьих стран. Схожая ситуация наблюдается в структуре внешней торговли КНР, где Гонконг выступает вторым после США импортером готовой продукции (почти 14%), что является следствием его активной реэкспортной деятельности.

Прочие азиатские страны, осуществляющие прямое инвестирование в КНР, нацелены на экспортно ориентированные отрасли ввиду дешевизны рабочей силы во вторичном секторе. Таким образом они стремятся удержать свои позиции в конкурентоспособности за счет переноса в КНР трудоемких отраслей производства, что помогает им добиться уменьшения себестоимости готовых товаров. Американские и европейские прямые инвесторы при инвестировании в большей степени руководствуются обширностью внутреннего рынка КНР, вкладывая в основном в капиталоемкие отрасли. Главенствующей целью для них является закрепление своих позиций на перспективном рынке Китая.

В промышленности КНР наблюдается прямая связь между уровнем сложности технологии производства и ролью организаций с привлечением зарубежного капитала: чем выше стадия переработки продукта, тем более важную роль играет иностранный капитал. Данный фактор имеет решающее значение по привлечению высоких технологий и сокращает отставание Китая от ряда развитых экономик.

В КНР существует отраслевой принцип распределения потока ПИИ (поощрение или сокращение) в отрасли, развитие которых не представляется возможным без опыта зарубежных инвесторов: использование современных технологий, современного оборудования, навыков управления, знаний интернациональных рынков, подготовка высококвалифицированного персонала и др. При этом учитывается, что интервенция иностранного капитала в отрасли не должна наносить вреда национальной безопасности экономики Китая.

Ограничения на вложения зарубежного капитала имеют место, к примеру, в отраслях по производству биотоплива, добыче и переработке драгоценных металлов, производству определенных алкогольных напитков, в области коммерческой недвижимости. Вложения иностранного инвестора в вышеупомянутые отрасли по большей части возможны лишь в форме совместно-

го предприятия с китайскими партнерами. Под запретом для капитала иностранного происхождения находятся области, наносящие урон природному и культурному наследию, а также национальной безопасности: производство препаратов традиционной китайской медицины, обработка слоновой кости, выращивание определенных сортов чая, средства массовой информации, производство оружия, почтовые услуги, воздушное движение.

Китай часто называют мировой фабрикой, так как с начала реформы открытости наблюдался значительный подъем вторичного сектора, иностранным инвесторам было выгодно вкладывать инвестиции с целью экономии на заработной плате рабочих и цене комплектующих. Однако в последнее десятилетие наблюдался переток инвестиций из вторичного в третичный сектор, поскольку иностранные инвесторы стали рассматривать рынок КНР как рынок конечного покупателя (рис. 2 и 3). В свою очередь производители меняют стратегию производства, осуществляя переход от дешевой экспортной продукции к товарам с более высокой добавленной стоимостью. Высокотехнологичное производство не стоит на месте. По данным KPMG, на его долю в 2016 г. пришлось около четверти всех ПИИ, вложенных в промышленное производство.

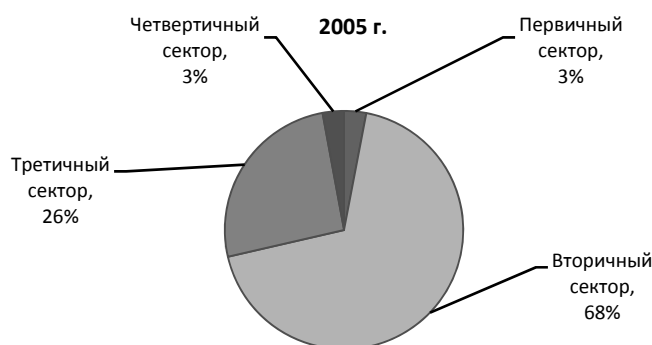


Рис. 2. Процентное соотношение количества проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций по секторам, %

Источник: URL: <http://www.stats.gov.cn/> (дата обращения: 28.08.2017).

В 2015 г. на долю третичного сектора – сферы услуг – приходилось уже 67 млрд долларов прямых иностранных инвестиций, что составило 70%. Во вторичном сек-

торе заметны диаметрально противоположные изменения: массовая доля ПИИ сокращалась год за годом и составила всего 19%.

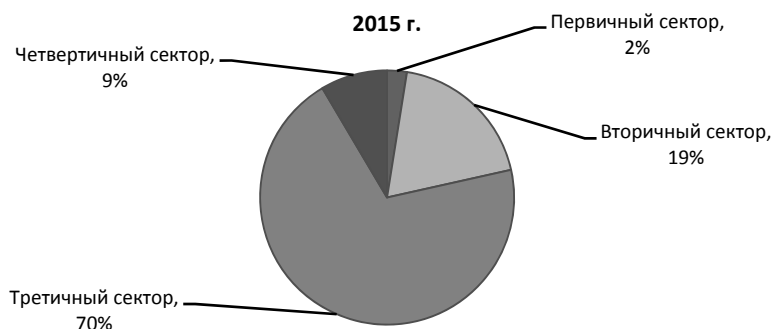


Рис. 3. Процентное соотношение количества проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций по секторам, %

Источник: URL: <http://www.stats.gov.cn/> (дата обращения: 28.08.2017).

Следует отметить, что Китай на сегодняшний день все еще находится на ранней стадии перехода к экономике, зиждущейся на услугах. Третичный сектор обеспечивает порядка 70% ВВП в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в то время как в КНР в 2016 г. на долю услуг приходилось 51,6% ВВП, предоставляя значительный потенциал для роста по мере будущего развития экономики¹.

По словам представителя Министерства торговли КНР, иностранные инвесторы сталкиваются с рядом препятствий при инвестировании в третичный сектор. Для дальнейшей интенсификации потока ПИИ в сферу услуг для иностранного инвестора планируется ослабить вход на рынок в сегменте электронной коммерции, медицинской помощи, услуг для пожилых людей. Однако многие иностранные инвесторы сетуют на то, что, несмотря на ослабление барьеров при инвестировании, существуют другие значительные ограничения, в частности, строгие требования к доступу на рынок – ограничение касатель-

но разрешенной доли владения некоторыми формами собственности в третичном секторе экономики.

В 2007–2008 гг. правительство КНР скорректировало политику по привлечению иностранных инвестиций в сферу услуг. В соответствии с принятым Законом КНР «О налоге на прибыль предприятий» был введен 25%-ный налог на прибыль предприятий вместо прежнего, более высокого налога (33%) для компаний, занятых в отдельных сегментах сферы услуг².

Один из главных путей выхода иностранных предприятий на рынок КНР – заключение сделок по слиянию и поглощению. Ввиду постоянного роста китайской экономики сделки по слияниям и поглощениям являются наилучшей альтернативой инвестиционным проектам с «зеленого поля». Государственным комитетом по развитию и реформам КНР совместно с Министерством коммерции КНР было выпущено положение «О слияниях и поглощениях между компаниями, зарегистрированными в Китае с участием зарубежно-

¹ URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TETC.ZS> (дата обращения: 29.08.2017).

² URL: <http://chinawindow.ru/china/legal-information-china/chinese-taxation/enterprise-tax/> (дата обращения: 30.08.2017).

го капитала и китайскими предприятиями любой формы собственности», включающее в себя следующие типы операций:

1) приобретение зарубежным инвестором акций компании КНР или подписка на эмиссию акций компании КНР;

2) покупка иностранным инвестором активов китайского предприятия для расширения бизнеса;

3) приобретение активов китайского предприятия для открытия нового производства с зарубежным капиталом.

В законодательстве Китая прописано, что хозяйственная деятельность иностранных компаний должна быть зарегистриро-

вана и занесена в соответствующий реестр. Чтобы вложить ПИИ в сектор услуг или промышленность, у зарубежного инвестора есть два пути. В Китае существуют два типа предприятий, предполагающих использование прямых иностранных инвестиций: совместные предприятия и полностью подконтрольные иностранным инвесторам компании.

Оценивая количество предприятий с иностранным капиталом с 2005 по 2015 г., можно проследить уменьшение количества совместных предприятий на 51,7% и иностранных предприятий на 66,4% (табл. 1).

Таблица 1

Количество проектов с участием иностранного капитала по формам предприятий*

Форма предприятия	2005	2006	2008	2014	2015
Совместное предприятие	11 570	10 223	4 612	4 824	5 989
Иностранное предприятие	30 708	30 164	22 396	18 809	20 398

* Источник: URL: <http://www.stats.gov.cn/> (дата обращения: 29.08.2017).

Опрос, проведенный Торговой палатой США, показал, что иностранные предприятия в Китае подвержены недружественному воздействию государственных структур. Так, 60% респондентов подчеркнули, что ощущают себя менее желанными в Китае¹. Сложившаяся ситуация связана с тем, что в китайской экономике, прежде базирующейся на входящих инвестициях и экспорте, происходит переход к модели, основанной на сфере услуг и потреблении, ориентированном на внутренний рынок. Развитость иностранного капитала в экономике КНР продвигает рост конкуренции на отечественном рынке, увеличивая количество частных компаний и, как следствие, улучшая их продуктивность в сфере услуг и промышленности.

Переходя к географической структуре распределения прямых иностранных инвестиций по территории КНР, стоит подчеркнуть, что иностранного инвестора привлекает практически каждый город

Китая. Тем не менее подавляющее количество накопленных ПИИ выпадает на три приморские провинции – Гуандун, Фуцзянь и Цзянсу и на крупнейшие города – Пекин, Тяньцзинь и Шанхай (табл. 2). Совокупная доля накопленных прямых зарубежных инвестиций в вышеупомянутых зонах достигает почти 90% от всех вложений ПИИ в Китае. В числе главных преимуществ приморских зон КНР по сравнению с внутренней территорией можно выделить расположение близ океана, открывающее широкие перспективы для выхода на рынки третьих стран, высококвалифицированная рабочая сила и развитая транспортная инфраструктура.

Динамичное развитие бизнеса и либерализация его условий в приморских районах подтолкнули создание благоприятного режима для деятельности зарубежных компаний. Иностранные инвестиции оказали непосредственное влияние на опережающие темпы развития приморских городов, обеспечив себе тем самым выход на быстроразвивающиеся рынки Юго-Восточной Азии. Вместе с тем непропорциональ-

¹ URL: <https://www.gazeta.ru/business/2014/09/03/6201293.shtml> (дата обращения: 31.08.2017).

ное распределение ПИИ по территории КНР стало основным фактором, определяющим географические диспропорции в развитии промышленного сектора и сек-

тора услуг и, как следствие, отставание ряда городов западной и центральной частей страны от приморских районов.

Т а б л и ц а 2

Количество предприятий с участием иностранного капитала по регионам-реципиентам*

Город, экономический район	2005	2006	2007	2008	2014	2015
Пекин, Северный Китай	10 980	12 064	13 237	22 485	28 041	29 396
Тяньцзинь, Северный Китай	10 933	10 753	11 429	14 536	11 507	12 278
Ляонин, Северо-Восточный Китай	16 542	16 405	14 739	22 321	17 091	17 745
Шанхай, Восточный Китай	28 978	31 568	34 218	51 532	68 952	74 885
Цзянсу, Восточный Китай	33 321	36 463	38 998	49 928	51 634	53 551
Чжэцзян, Восточный Китай	19 009	20 956	22 059	28 533	31 005	32 778
Фуцзянь, Восточный Китай	17 854	18 629	18 655	23 809	24 322	25 895
Шаньдун, Восточный Китай	20 153	20 909	20 084	32 052	26 023	27 240
Гуандун, Центральнo-Южный Китай	58 762	61 999	66 789	90 114	104 555	111 169
Сычуань, Юго-Западный Китай	4 075	4 491	4 247	9 398	10 253	10 594

* Источник: URL: <http://www.stats.gov.cn/> (дата обращения: 29.08.2017).

Среди главных причин стремительного роста китайской экономики сегодня помимо притока прямых иностранных инвестиций можно выделить активную политику экспансии китайского капитала на зарубежные рынки. Являясь одним из крупнейших реципиентов ПИИ, китайское правительство смогло грамотно трансформировать иностранный капитал для самостоятельного внешнего инвестирования. Как и многие страны мира, КНР преимущественно вкладывает средства в государства с устойчивой экономикой. По этому же принципу правительство КНР выбирает отрасли для вложения капитала, способные принести как можно больше выгод стране-донору и помочь приумножить благосостояние.

Правительство играет существенную роль в инвестировании – порядка 80% всех нефинансовых прямых инвестиций из Китая приходится на компании с преобладанием государственного капитала. Данное проявление можно связать с эффектом мягких бюджетных ограничений, при котором компании не испытывают страха

перед возникновением неплатежеспособности, поскольку всегда могут рассчитывать на реальную поддержку государства¹.

Вступление КНР в ВТО и интенсификация глобализации существенно осложнили позиции китайских фирм внутри страны, где стали укрепляться позиции иностранных ТНК, обладающих большими ресурсами по сравнению с китайскими предприятиями. Данный факт стал стимулом для компаний из Китая воспользоваться преимуществом экономии на масштабе, который может быть достигнут с выходом на зарубежные рынки. Инвестируя в другие страны, Китай также учитывает стоимость факторов производства. По показателю дешевизны рабочей силы Китай смещен такими развивающимися странами Азии, как Шри-Ланка, Камбоджа, Вьетнам и др.

Еще одним важным фактором, подталкивающим китайские предприятия инвестировать за рубеж, является узкий внут-

¹ URL: <http://www.inliberty.ru/blog/1175-rezhim-mygagkih-pravovyh-ogranicheniy> (дата обращения: 30.08.2017).

ренного спроса. КНР присуща высокая норма сбережения капитала (рис. 4), которая ограничивает каналы для сбыта продукции внутри страны, что в условиях пере-

производства является сигналом для компаний к выходу вовне. Так, валовые сбережения в 2015 г. составили почти 50% ВВП страны.

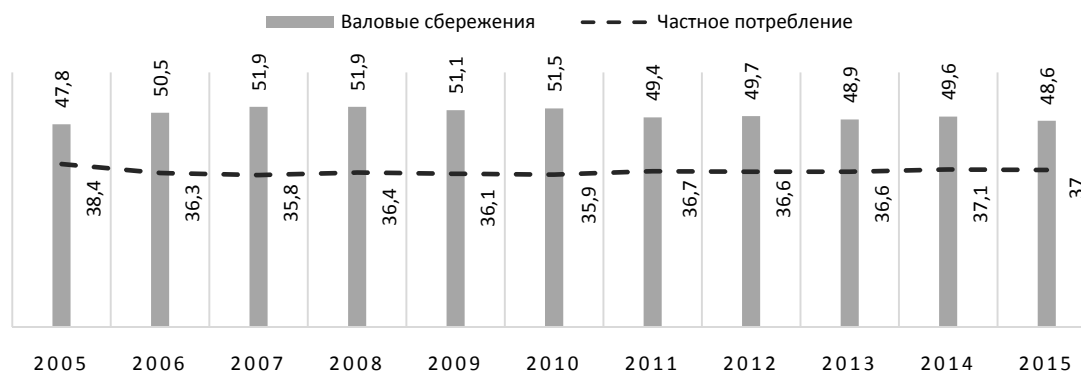


Рис. 4. Сбережения и частное потребление в КНР, % от ВВП

Источник: URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.ZS?locations=CN> (дата обращения: 30.08.2017).

Недостаточное развитие технологического потенциала материкового Китая можно отнести к микроэкономическим причинам интенсификации инвестирования за рубеж. Рассматривая китайскую экономику отдельно от Тайваня, который является одним из лидеров в области технологического развития и позиционирует себя как отдельная страна, можно сделать вывод, что на сегодняшний момент КНР не располагает достаточными технологиями для конкуренции с такими странами, как, например, Япония, США, Южная Корея¹.

Современный период китайской инвестиционной активности за рубежом является четвертым этапом вывоза капитала (с 1999 г. по настоящее время) с момента провозглашения политики выхода вовне, основополагающей целью которой было стимулирование китайских корпораций к осуществлению прямого инвестирования за границу, следуя при этом основным задачам развития экономики. Национальной комиссией по развитию и реформам и

Экспортно-импортным банком КНР определены ключевые области для инвестирования:

- 1) добыча природных ресурсов для сокращения дефицита в стране;
- 2) проекты, стимулирующие движение экспорта китайских продуктов, рабочей силы, технологий;
- 3) открытие зарубежных центров научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ с целью заимствования управленческого опыта и передовых технологий;
- 4) интенсификация сделок слияния и поглощения для улучшения позиций китайских корпораций на мировой арене и облегчения их доступа на новые рынки.

Правительством создана система льготных условий для компаний, инвестирующих за рубеж, с целью смягчения внешнеэкономических дисбалансов: при инвестировании китайские компании используют иностранную валюту, тем самым увеличивая спрос на нее. Как следствие, происходит увеличение предложения юаня, ослабляя тем самым давление на него в сторону ревальвации. Отток капитала способствует балансировке счета движения капитала, за счет чего у Народного банка Китая отсутствует существенная необходимость в проведении валютной интервенции.

По данным Министерства коммерции КНР, к концу 2016 г. китайские зарубеж-

¹ URL: <http://dekatop.com/archives/9744> (дата обращения: 30.08.2017).

ные инвестиции присутствовали в 177 странах. Наибольшая доля ПИИ приходится на страны АТР ввиду географической и культурной близости – 72% от общего числа накопленных ПИИ (рис. 5). Из них около 83% китайских инвестиций в АТР сосредоточены в Гонконге, использующемся как офшорная зона с периода реформы открытости. Латинская Америка занимает второе место по привлекательности для китайского инвестора, основная

массовая доля капитала в регионе (порядка 90%) сосредоточена в офшорных зонах – на Каймановых и Виргинских островах. Лишь 6% ПИИ из КНР поступает в Европу, малая доля приходится на Россию – 1%. Также США располагают китайским капиталом – 2%. На Африку приходится 4% китайских ПИИ благодаря дешевой рабочей силе и богатым, до конца не реализованным природным ресурсам.

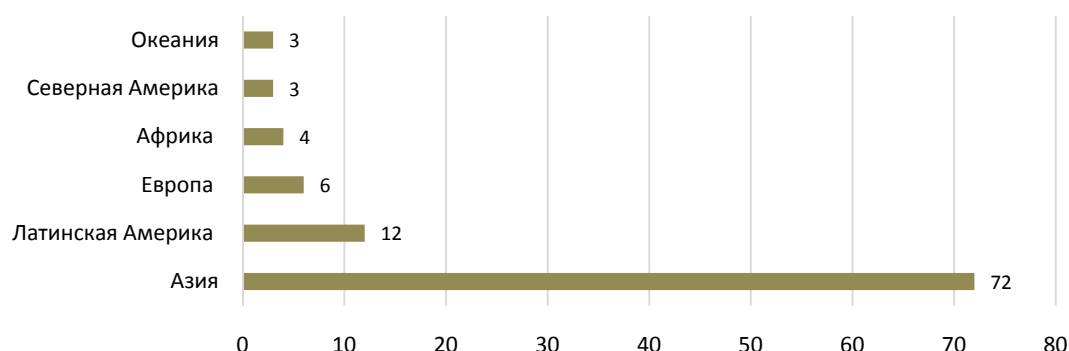


Рис. 5. Накопленные зарубежные прямые инвестиции КНР по регионам в 2016 г., %

Источник: URL: <http://www.mofcom.gov.cn/article/tongjiziliao/dgz/201612/20161215019.html> (дата обращения: 30.08.2017).

В отраслевой структуре вывоза китайских инвестиций за рубеж преобладает сектор бизнес-услуг – 32% (рис. 6). Как правило, под этим подразумевается сдача в аренду техники для строительства и добычи полезных ископаемых, а также самолетов и судов. Китайское руководство стремится к поиску новых рынков сбыта технологий, продукции, ищет новые дешевые производственные площадки. На втором

месте – добыча полезных ископаемых – 17%, что неудивительно, поскольку КНР, являясь одним из крупнейших импортеров природных ресурсов, испытывает постоянный сырьевой голод. Так, согласно отчету о закупках сырой нефти Министерства коммерции КНР, рост закупок в 2016 г. составил 27,5% к предыдущему году, а суммарный импорт всех природных ресурсов вырос на 13%.

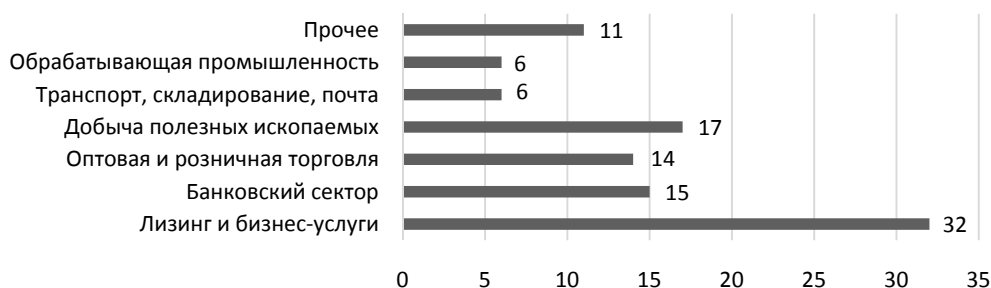


Рис. 6. Зарубежные прямые инвестиции Китая по отраслям в 2016 г., %

Источник: URL: http://www.fdi.gov.cn/1800000121_49_4473_0_7.html?lien_externe_oui=Continue (дата обращения: 30.08.2017).

Для поддержания темпов экономического роста Китаю необходимы природные ресурсы, поэтому компании, в частности государственные, активно стремятся за рубеж. Примером тому служит контракт века, подписанный в 2014 г. между China National Petroleum Company и «Газпромом» сроком действия 30 лет. Переговоры между компаниями длились более 10 лет из-за разногласий в цене, а сам процесс заключения контракта был несколько форсирован ввиду санкций со стороны Европейского союза. Согласно подписанному Рамочному соглашению о поставках природного газа из России в КНР, начальная мощность поставок равна 38 млн м³ в год и в перспективе может вырасти до 82 млн м³ в год, а суммарный объем поставок за 30 лет должен составить 1,032 трлн м³.

Таким образом, вывоз капитала из КНР обусловлен целым рядом объективных причин, таких как поиск новых технологий, дефицит природных ресурсов, выход на новые рынки, рост стоимости факторов производства внутри страны, укрепление курса юаня. Интенсификация оттока капитала из Китая идет за счет активного участия китайских инвесторов в проектах, связанных с энергетикой и разработкой

полезных ископаемых, торговлей, лесным хозяйством, строительством, инфраструктурными проектами и сферой услуг.

Ежегодно увеличивается объем входящих иностранных инвестиций в КНР, чему не мешает сокращение числа иностранных предприятий. Однако анализ истинной динамики и структуры входящих ПИИ осложнен трудностями, связанными с Гонконгом – офшорной зоной, притягивающей китайских бизнесменов проводить вывоз капитала с повторным ввозом с целью придать ему статус иностранного капитала и затем на льготных условиях вложить средства в промышленный сектор или в сферу услуг.

Стоит отметить, что инвестиционный успех Китая является симбиозом продуманной и последовательной политики правительства КНР, которое прислушалось к известному выражению Дэн Сяопина: «Проходя реку, ощупываем камни». Китайское правительство успешно преодолело экономическую отсталость и сегодня уже не столь активно привлекает иностранные инвестиции, ориентируясь в большей степени на развитие внутреннего рынка и поддержание национальной безопасности страны.

Список литературы

1. Китай на новом этапе экономической реформы / отв. ред. А. В. Островский, П. Б. Каменнов. – М. : ЛЕНАНД, 2016.
2. Королева А. Россия-Китай: ждать ли прорыва. – URL: <http://expert.ru/2017/07/3/rossiya-kitaj/> (дата обращения: 21.01.2018).
3. Современный Китай в условиях трансформации / отв. ред. Д. В. Кузнецов, Д. В. Буяров. – М. : ЛЕНАНД, 2015.
4. Фейнберг А. Поднебесная перспектива. Эксперты спрогнозировали увеличение китайских вложений в Россию. – URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2017/09/04/59a973639a794731752acf17> (дата обращения: 18.09.2017).
5. Фэй У. Взгляд с той стороны: как России привлечь китайские инвестиции? – URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/347835-regulirovanie-finteha-pyat-klyuchevyhsagov-k-ustoychivomu-rostu> (дата обращения: 18.09.2017).
6. Cicenia A. China's Inbound and Outbound FDI Goals. – URL: <http://www.china-briefing.com/news/2017/11/21/chinas-inbound-and-outbound-fdi-goals.html> (дата обращения: 21.01.2018).
7. Dezan Shira & Associates. Pre-establishment Considerations for Setting Up a WFOE in China. – URL: <http://www.china-briefing.com/news/2017/05/15/pre-establishment-considerations-for-setting-up-a-wfoe-in-china.html> (дата обращения: 29.08.2017).

8. McCaffrey R. How Chinese FDI Will Transform the Global Economy. – URL: <https://thediplomat.com/2017/12/how-chinese-fdi-will-transform-the-global-economy/> (дата обращения: 17.12.2017).

9. Weining Hu. FDI in China during 2017 Shows More Cautious Approach. – URL: <http://www.china-briefing.com/news/2017/05/30/fdi-trends-show-cautious-foreign-investment-china.html> (дата обращения: 28.08.2017).

References

1. Kitay na novom etape ekonomicheskoy reformy [China at a New Stage of Economic Reform], edited by A. V. Ostrovskiy, P. B. Kamennov. Moscow, LENAND, 2016. (In Russ.).

2. Koroleva A. Rossiya-Kitay: zhdai' li proryva [Russia-China: Whether to Wait for a BreakThrough]. (In Russ.). Available at: <http://expert.ru/2017/07/3/rossiya-kitaj/> (accessed 21.01.2018).

3. Sovremennyy Kitay v usloviyakh transformatsii [Modern China in the Conditions of Transformation], edited by D. V. Kuznetsov, D. V. Buyarov. Moscow, LENAND, 2015. (In Russ.).

4. Feynberg A. Podnebesnaya perspektiva. Eksperty sprognozirovali uvelichenie kitayskikh vlozheniy v Rossiyu [The Chinese Prospects. Experts Forecast the Increase in Chinese Investment in Russia]. (In Russ.). Available at: <https://www.rbc.ru/newspaper/2017/09/04/59a973639a794731752acf17> (accessed 18.09.2017).

5. Fey U. Vzgl'yad s toy storony: kak Rossii privlech' kitayskie investitsii? [A Look from the Other Side: How to Attract Chinese Investments to Russia?]. (In Russ.). Available at: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/347835-regulirovanie-finteha-pyat-klyuchevykh-shagov-k-ustoychivomu-rostu> (accessed 18.09.2017).

6. Cicienia A. China's Inbound and Outbound FDI Goals. Available at: <http://www.china-briefing.com/news/2017/11/21/chinas-inbound-and-outbound-fdi-goals.html> (accessed 21.01.2018).

7. Dezan Shira & Associates. Pre-establishment Considerations for Setting Up a WFOE in China. Available at: <http://www.china-briefing.com/news/2017/05/15/pre-establishment-considerations-for-setting-up-a-wfoe-in-china.html> (accessed 29.08.2017).

8. McCaffrey R. How Chinese FDI Will Transform the Global Economy. Available at: <https://thediplomat.com/2017/12/how-chinese-fdi-will-transform-the-global-economy/> (accessed 17.12.2017).

9. Weining Hu. FDI in China during 2017 Shows More Cautious Approach. Available at: <http://www.china-briefing.com/news/2017/05/30/fdi-trends-show-cautious-foreign-investment-china.html> (accessed 28.08.2017).

Сведения об авторе

Валерия Анатольевна Ромашкина

кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: valeria.romashkina@gmail.com

Information about the author

Valeria A. Romashkina

PhD, Assistant Professor
of the Department for World Economy
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: valeria.romashkina@gmail.com

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2018-1-199-203>

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ имени Г. В. ПЛЕХАНОВА В КОНЦЕ 1980-х – НАЧАЛЕ 2000-х гг.

И. М. Корнилова, М. В. Соколов

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье показаны основные проблемы, с которыми столкнулась Российская экономическая академия имени Г. В. Плеханова в годы перестройки, и те шаги, которые были предприняты руководством академии в конце 1980-х – начале 2000-х гг. для их преодоления и реорганизации структуры РЭА. Рассмотрены качественный и количественный рост академии, социальная сфера вуза, учебная и научная работа, материально-техническая база и ее развитие. Приведен пласт источников, ранее не использовавшихся в научной работе. Впервые был исследован процесс демократизации управления РЭА им Г. В. Плеханова, в частности, расширение прав учащихся учебного заведения. Авторами проанализированы структурные изменения, произошедшие в учебном заведении в указанный период. Полученные в ходе исследования результаты создают базу для дальнейших исследований в данном направлении. Результаты исследования могут быть использованы при подготовке дальнейших преобразований в образовательных учреждениях.

Ключевые слова: образование, наука, реорганизация, перестройка, научная деятельность, учебный процесс.

THE DEVELOPMENT OF THE PLEKHANOV RUSSIAN ACADEMY OF ECONOMICS IN THE LATE 1980s – EARLY 2000s

Irina M. Kornilova, Mikhail V. Sokolov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article describes key problems, which the Russian Plekhanov Academy of Economics faced during the years of reforms and steps taken by the Academy administration in the late 1980s – early 2000s in order to overcome them and reorganize the Academy structure. The qualitative and quantitative growth of the Academy, its social sphere, academic and scientific work, material and technical base and its development were considered. The authors demonstrated a layer of sources, which had never been used in research. For the first time the process of democratization of the Academy administration was investigated, such as extending rights of education institution students and structural changes that took place in the Academy during the period were analyzed. Findings of the research create the foundation for further investigations in this direction and can be use for further reforms in education institutions.

Keywords: Russian Plekhanov Academy of Economics, education, science, reorganization, reforms, scientific work, academic process.

В конце 80-х – начале 90-х гг. XX в. начался новый этап в деятельности Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова. Этот период был связан с процессами, происходившими в государстве на фоне начавшейся перестройки, в ходе которой началась осно-

вательная ломка всей системы образования, включая высшую школу. Сразу после распада СССР были ликвидированы союзные министерства, в том числе Министерство высшего и специального образования СССР. Почти все вузы союзного значения были переданы Министерству образова-

ния Российской Федерации. Резкие изменения в системе высшего образования в конце 1980-х – начале 1990-х гг. серьезно сказались на всей работе высшей школы. В связи с деполитизацией образования был упразднен ряд кафедр, многие квалифицированные преподаватели лишились рабочих мест. Ряд вузов, в числе которых была РЭА им. Г. В. Плеханова, противостоял этому натиску, а также сохранил высококвалифицированный преподавательский состав и постепенно перешел к изменению всей научной деятельности, несмотря на высокое давление.

Новый этап в истории Плехановки наступил в связи с перестройкой и реорганизацией Московского института народного хозяйства имени Г. В. Плеханова в Российскую экономическую академию имени Г. В. Плеханова [8. – С. 186]. Была поставлена задача коренного улучшения всей системы образования и развития науки. Конечной целью стало приближение образования в академии к международному уровню. К этому моменту РЭА считалась одним из крупнейших коммерческих заведений России. В ее состав входили десятки факультетов, институтов, большое количество кафедр, различные лаборатории и другие научные центры [8. – С. 186].

Перед академией стояло решение ряда важнейших проблем: от финансирования и укрепления материально-технической базы до развития инфраструктуры, разработки новых учебных планов и программ. Это требовало независимости вуза, внедрения новых методов его развития.

В связи с потребностью в скорейшем создании нормальных условий для жизни и работы студентов уже в начале 1980-х гг. были решены поставленные ранее задачи. Сначала был сдан в эксплуатацию новый корпус, где была построена просторная столовая, а также оборудованы специальные лаборатории для технологического факультета [7. – С. 115]. А летом 1982-го было построено новое современное общежитие. Так был образован студенческий городок МИНХ. В 1982 г. достроили учеб-

но-лабораторный корпус [7. – С. 115]. Это положило начало созданию и развитию новой материальной базы Плехановки.

С начала 1990-х гг. наблюдалось возрастание уровня учебной и научной подготовки специалистов. В 1994 г. коллектив РЭА принял участие в разработке государственного образовательного стандарта в сфере высшего образования [9. – Л. 195].

Для достижения поставленных целей в РЭА создали новую структуру управления учебным процессом. Хотя и упразднилось количество кафедр, было создано большое количество научно-учебно-методических центров.

Безусловно, престиж вуза определяется наличием научных школ. В 1990-е гг. в РЭА им. Г. В. Плеханова начали возрождать научные традиции, выделяя на многих кафедрах перспективные направления в развитии науки и создавая научные школы. При этом важную роль играло повышение квалификации преподавателей и аспирантов. Следует отметить, что подготовка аспирантов проводилась более чем по 30 различным направлениям.

В 1985–1991 гг. прошли обучение в аспирантуре примерно 760 человек, а в докторантуре – более 20 [8. – С. 189]. В сравнении с предыдущими годами это можно назвать прогрессом.

Руководство вуза большое внимание уделяло международным связям и взаимодействию с зарубежными институтами, компаниями и различными организациями. Был взят курс на прямые хозяйственные связи, создание совместных предприятий. Такая практика наделяла учебный и научный процесс РЭА бесценным опытом, помогала освоить новые методы в образовании. Появилась возможность регулярно направлять студентов в зарубежные вузы, что, несомненно, положительно влияло на учебный процесс. Количество обучающихся, прошедших практику за границей, увеличилось почти в 10 раз [10. – Л. 101]. В 1996 г. было направлено на зарубежное обучение 200 студентов и такое же количество преподавателей. В том же году более

600 специалистов проходили стажировку в компаниях за границей, участвовали в международных конференциях, обучались в университетах в различных странах [8. – С. 189]. Благодаря этому РЭА им. Г. В. Плеханова постепенно приобретала статус одного из крупнейших вузов в России, известного за рубежом и отвечающего мировому уровню.

Академия с тех времен накопила огромный опыт и традиции. За период с 1949 по 1989 г. РЭА выпустила более 23 тыс. специалистов для 55 государств [9. – Л. 201–202]. В начале 1990-х гг. в образовательном процессе РЭА приняли участие несколько сотен студентов и аспирантов почти из 40 зарубежных стран [9. – Л. 201–202].

Для этого этапа характерны децентрализация управления, участие всего коллектива в решении поставленных задач, расширение полномочий деканов, заведующих кафедрами.

Безусловно, процесс демократизации Плехановки был неосуществим без расширения прав учащихся. Студенты были вовлечены в общественную и политическую жизнь вуза. Появилась возможность участвовать во всех выборных мероприятиях, в работе советов и т. д.

Нельзя не упомянуть, что права студентов расширились в связи с открытием Ассоциации студентов академии. Совет академии, основанный на демократических началах, являлся высшим органом вуза. Студенты занимали в нем целых 25% мест [6. – С. 163]. Это положение распространялось и на факультетские советы.

В 1990-е Плехановка постепенно превращается в центр учебно-научно-коммерческо-производственных подразделений, которые были объединены по принципу ассоциации [9. – Л. 201–202]. При РЭА им. Г. В. Плеханова были созданы лица, МИПК, бизнес-школы, центр фундаментальных исследований, коммерческий центр, коммерческий банк, товарная биржа, совместные предприятия «Синергия», «Экстер Интернешнл», 20 кооперативов и других предприятий [8. – С. 191].

Академия также оказывала содействие фирмам на внешнем и внутреннем рынках. С этой целью в 1991 г. был организован Международный центр маркетинговых исследований.

Создание попечительского совета в 1990 г. сформировало прочную финансовую основу вуза. Впервые академия получила относительно твердое обеспечение.

Данная система функционировала до начала XXI в., охватывая все стороны жизнедеятельности вуза. В 2000-е гг. она начала претерпевать ряд изменений. Как и прежде, важнейшей задачей, стоявшей перед руководством, была модернизация учебного процесса.

Сложность заключалась в том, что в связи с увеличением факультетов и кафедр возникла потребность во внедрении новых учебных дисциплин, а это в свою очередь требовало обновления преподавательского состава. В рамках усовершенствования учебного процесса уделялось огромное внимание повышению квалификации и переподготовке преподавателей. В связи с этим в 2001 г. была создана школа повышения методической и профессиональной квалификации «Мастер-класс» [6. – С. 170]. Основная цель данной организации – совершенствование учебного процесса, государственных образовательных стандартов, содержания дисциплин, планирования учебной нагрузки и др.

Данная система повышения квалификации функционирует и сегодня, оказывая помощь прежде всего молодому преподавательскому составу в формировании определенных критериев оценки качества знания, разработке новых учебных систем, к примеру, системы модульного образования или самостоятельной работы учащихся.

С развитием технологий, научно-технического прогресса в начале 2000-х особую важность приобретает информатизация высшего образования. Руководство вуза понимало, что для того, чтобы поддерживать конкурентоспособность академии, необходимо развивать и совершенствовать

информационно-техническую базу, которая является фундаментом научно-исследовательской деятельности. Это особенно важно для выхода вуза на международный уровень. В этом направлении была проведена огромная работа. Была создана сетевая инфраструктура как базис, на котором формируются информационные сервисы. При этом строго учитывались положения Федеральной целевой программы «Электронная Россия» [9. – Л. 201–202].

В 2003 г. был закончен четвертый этап информатизации академии. В ходе предыдущих этапов была проведена сетевая интеграция в трех учебных корпусах [9. –

Л. 203–204], было компьютеризировано более 150 рабочих мест [9. – Л. 201–202]. Три корпуса получили выход в Интернет. Также в единое пространство были объединены две библиотеки [8. – С. 193]. К 2005 г. было подключено к Интернету более 100 стационарных компьютеров и других технических компонентов. Как свидетельствуют данные, опубликованные в средствах массовой информации, все это подняло общий учебно-образовательный уровень Плехановки, повлекло за собой развитие научно-исследовательской деятельности.

Список литературы

1. Корнилова И. М., Фомина А. С., Рузанов С. А., Тарасова И. В. От Московского коммерческого института – к Институту народного хозяйства им. Г. В. Плеханова. Историковедческий анализ архивных материалов по истории вуза. – М., 2016.
2. Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова. Век во благо России. – М., 2007.
3. Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова. История и современность. – М., 1997.
4. Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова. История становления, развития и современность. – М., 2006.
5. Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова. Страницы истории. – М., 1993.
6. Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова: от Коммерческого института до крупнейшего университета страны. – М. : Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2012.
7. Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова. Страницы истории: становление, развитие и современность. – М. : Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2011.
8. Российскому экономическому университету им. Г. В. Плеханова – крупнейшему вузу страны – 110 лет. Страницы истории. – М., 2016.
9. ЦГА Москвы. – Ф. 489. – Оп. 1. – Д. 3860.
10. ЦГА Москвы. – Ф. 489. – Оп. 1. – Д. 3863.

References

1. Kornilova I. M., Fomina A. S., Ruzanov S. A., Tarasova I. V. Ot Moskovskogo kommercheskogo instituta – k Institutu narodnogo khozyaystva im. G. V. Plekhanova. Istorikovedcheskiy analiz arkhivnykh materialov po istorii vuza [From the Moscow Commercial Institute – to the Plekhanov Institute of National Economy. Historical Analysis of Archive Materials on Education Institution History]. Moscow, 2016. (In Russ.).

2. Rossiyskaya ekonomicheskaya akademiya im. G. V. Plekhanova. Vek vo blago Rossii [The Plekhanov Russian Academy of Economics. A Century for the Benefit of Russia]. Moscow, 2007. (In Russ.).
3. Rossiyskaya ekonomicheskaya akademiya im. G. V. Plekhanova. Istoriya i sovremennost' [The Plekhanov Russian Academy of Economics. History and Present Day]. Moscow, 1997. (In Russ.).
4. Rossiyskaya ekonomicheskaya akademiya im. G. V. Plekhanova. Istoriya stanovleniya, razvitiya i sovremennost' [The Plekhanov Russian Academy of Economics. History of Establishment, Development and Our Day]. Moscow, 2006. (In Russ.).
5. Rossiyskaya ekonomicheskaya akademiya im. G. V. Plekhanova. Stranitsy istorii [The Plekhanov Russian Academy of Economics. Pages of History]. Moscow, 1993. (In Russ.).
6. Rossiyskiy ekonomicheskii universitet im. G. V. Plekhanova: ot Kommercheskogo instituta do krupneyshego universiteta strany [The Plekhanov Russian University of Economics: from the Commercial Institute to the Biggest University in the Country]. Moscow, Izd-vo REU im. G. V. Plekhanova, 2012. (In Russ.).
7. Rossiyskiy ekonomicheskii universitet im. G. V. Plekhanova. Stranitsy istorii: stanovlenie, razvitie i sovremennost' [The Plekhanov Russian University of Economics. Pages of History: Establishment, Development and Our Day]. Moscow, Izd-vo REU im. G. V. Plekhanova, 2011. (In Russ.).
8. Rossiyskomu ekonomicheskому universitetу im. G. V. Plekhanova – krupneyshemu vuzu strany – 110 let. Stranitsy istorii [The Plekhanov Russian University of Economics, the Biggest University in the Country is 110. Pages of History]. Moscow, 2016. (In Russ.).
9. Central Archive of Moscow, F. 489, Op. 1, D. 3860. (In Russ.).
10. Central Archive of Moscow, F. 489, Op. 1, D. 3863. (In Russ.).

Сведения об авторах

Ирина Михайловна Корнилова

доктор исторических наук, профессор,
заведующая кафедрой
истории и философии
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: cspgo@mail.ru

Михаил Владимирович Соколов

старший преподаватель
кафедры истории и философии
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: sokolovmicha@gmail.com

Information about the authors

Irina M. Kornilova

Doctor of History, Professor, the Head
of the Department for
History and Philosophy
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: cspgo@mail.ru

Mikhail V. Sokolov

Senior Lecturer of the Department
for History and Philosophy
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: sokolovmicha@gmail.com

ПРОФСОЮЗ И РАБОТОДАТЕЛЬ

М. И. Скрипникова, Ю. И. Смирнов, Е. В. Александрова
 Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
 Москва, Россия

В статье раскрываются понятия «профсоюз» и «работодатель». Дается историческая ретроспектива профсоюзного движения в России. Легализация профсоюзов в западных странах произошла в 30–90-е гг. XIX в., в России – на рубеже XIX–XX вв. Показаны изменения в профсоюзном движении после Октябрьской социалистической революции 1917 г.: новые обязанности социалистических профсоюзных организаций, организация трудового социалистического соревнования, проведение воспитательной работы. В 1921 г. в свет выходит газета «Труд», которая является органом Всесоюзного Центрального Совета Профессиональных Союзов. За все время существования профсоюзов их роль то возрастала, то уменьшалась. В настоящее время профсоюзы приобрели организационную самостоятельность. Положение профессиональных союзов регулируется Конституцией Российской Федерации. Между правительством Москвы, московскими объединениями профсоюзов и московскими объединениями работодателей заключается трехстороннее соглашение в целях обеспечения согласования интересов работников, работодателей и органов исполнительной власти по регулированию социально-трудовых отношений. Между профсоюзной организацией РЭУ им. Г. В. Плеханова и руководством университета заключается коллективный договор, в котором учитываются особенности вуза, согласовываются интересы сторон по актуальным проблемам.

Ключевые слова: профессиональный союз, работодатель, наемный работник, коллективный договор.

THE UNION AND EMPLOYER

Marina I. Skripnikova, Yuri I. Smirnov, Elena V. Aleksandrova
 Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article explains the notions 'trade union' and 'employer'. Historic review of the trade union movement in Russia is described. Trade unions were legalized in Western countries in the 30-90-s of the 19-th century, while in Russia it took place on the turn of 19th – 20th centuries. Changes in the union movement after the October revolution 1917 are shown, such as new responsibilities of socialist trade union organizations, organization of labour socialist competition, educational work. In 1921 the newspaper 'Trud' was published, which is a body of the All-Union Central Council of Trade Unions. In different periods the role of trade unions increased and dropped. Nowadays trade unions acquired organizational independence. The work of trade unions is regulated by the Constitution of the Russian Federation. The government of Moscow, Moscow associations of trade unions and Moscow associations of employers concluded a three-sided agreement in order to guarantee the interests of employees, employers and bodies of executive power in social and labour relations. The trade union organization of the Russian Plekhanov University of Economics and the University administration concluded a collective bargaining, which takes into account specific features of the University and coordinates the parties' interests in acute problems.

Keywords: trade union, employer, employee, collective bargaining.

Профсоюз (профессиональный союз) – это добровольная общественная организация, объединяющая трудящихся, связанных общими интересами по роду их деятельности как в производственной, так и в непроизводственных сферах, для защиты трудовых и социально-экономических прав и интересов своих членов. Это самая уникальная и удиви-

тельная общественная организация, придуманная человечеством. Организация, функционирующая при различных общественно-политических режимах в абсолютно непохожих друг на друга странах, преодолела 100-летний рубеж своего существования и осталась по-прежнему востребованной и современной. Работодатель – физическое либо юридическое лицо (ор-

ганизация), вступившее в трудовые отношения с работником. В случаях, предусмотренных федеральными законами, в качестве работодателя может выступать иной субъект, наделенный правом заключать трудовые договоры.

Какие отношения были между работодателем и профессиональными союзами более 100 лет назад? В Англии в конце XVIII в. появились объединения высококвалифицированных рабочих одной профессии – тред-юнионов. Эти объединения возникли как ответ на действия работодателей – хозяев средств производства. С самого начала своего возникновения профсоюзы оказались вне закона. На рубеже XIX столетия английский парламент принял закон о запрете профсоюзов и стачек, во Франции участие в профсоюзном движении считалось преступлением против свободы и прав человека. Позднее, пройдя многолетний путь борьбы, профсоюзы были легализованы. В Англии это произошло в 1930-е гг., во Франции – в 90-е гг. XIX в., в США – лишь в 30-е гг. XX столетия.

В России профсоюзы появились гораздо позднее. Их образование в период революционного подъема на рубеже XIX и XX столетий стало одним из мощных основополагающих факторов в становлении российского пролетариата. В октябре 1905 г. Первая Всероссийская конференция профсоюзов фактически положила начало профсоюзному движению в России. Это был период нелегального существования. Только после победы Февральской революции 1917 г. были созданы условия для легализации профсоюзов.

В учительской среде к концу XIX в. проходили процессы объединения работников. Начальной формой объединения работников образования стали съезды народных учителей. Первый такой съезд был проведен в 1895 г. и имел значение как мероприятие для повышения профессионального уровня работников образования.

К 1905 г. демократически настроенная часть народных учителей рассматривала объединение и борьбу с самодержавием

как способ устранения невыгодных условий своего труда. Тогда был создан Союз народных учителей и других деятелей по народному образованию, объединивший всех демократически настроенных работников сферы образования. На съезде педагогов и деятелей по народному образованию был принят Устав Союза. Большая часть делегатов съезда высказалась за то, чтобы Союз был не только профессиональной, но и политической организацией.

9 июня 1905 г. было провозглашено создание Всероссийского союза учителей и деятелей по народному образованию, избрано Центральное бюро союза, утвержден Устав, в котором были заложены идеи организационного строения союза, в той или иной степени нашедшие отражение в современных профсоюзных структурах. Союз был признан профессиональной организацией. Было издано постановление об исключении из Устава политической платформы, затрудняющей объединение учительства.

После Октябрьской социалистической революции 1917 г. положение профсоюзного движения существенно изменилось. Были приняты программные документы, в которых утверждались новые функции профсоюзов. Они включали пункты о необходимости заботы «о росте производительности и эффективности труда как важной составляющей заботы о человеке, о его благосостоянии» [3]. Профсоюзные организации взяли на себя новые для того времени обязанности: организацию трудового социалистического соревнования, проведение воспитательной работы, вовлечение работников в управление производством, что привело к новому курсу – участию профсоюзов в государственном и хозяйственном строительстве.

29 июля 1919 г. было организационно оформлено создание Всероссийского союза работников просвещения и социалистической культуры. С этой даты начинается советский период истории профсоюзного движения работников образования России. В мае 1921 г. в профсоюз работников про-

свещения и социалистической культуры вошли работники печати. В октябре 1921 г. на объединенном съезде Всероссийского союза работников просвещения и социалистической культуры и профсоюза работников искусств был образован Всероссийский профессиональный союз работников просвещения и искусств.

В мае 1922 г. профсоюз работников просвещения и искусств был разделен на два самостоятельных профсоюза: работников просвещения и работников искусств. Профсоюз работников просвещения РСФСР объединял работников школ, детских садов, детских домов, научных учреждений, вузов и политпросветучреждений России.

В 1935 г. руководством Страны Советов в лице И. В. Сталина было заявлено о кризисе профсоюзов, и советы профсоюзов были упразднены.

Стремление профсоюзов активизировать и иногда возглавить работу по производству вооружений, а затем по восстановлению народного хозяйства принесло свои плоды. Советы профсоюзов были восстановлены. В СССР не существовало ни одного предприятия, где не было бы профсоюзной организации.

С 1921 г. стало выходить собственное многотиражное печатное издание – газета «Труд».

В 1948 г. произошло объединение Профсоюза работников начальных и средних школ РСФСР с Профсоюзом работников дошкольных учреждений РСФСР. В мае 1956 г. Профсоюз работников начальных и средних школ РСФСР, как и аналогичные профсоюзы в союзных республиках, был переименован в Профсоюз работников просвещения РСФСР.

В марте 1958 г. на I Республиканской (РСФСР) конференции Профсоюза работников просвещения, высшей школы и научных учреждений СССР Профсоюз работников просвещения РСФСР был преобразован в Республиканскую организацию профсоюза работников просвещения, высшей школы и научных учреждений

СССР. Республиканская организация профсоюза просуществовала вплоть до сентября 1990 г., когда крупные политические и социально-экономические преобразования в СССР привели к его распаду и реформированию профсоюзного движения в России.

26–27 сентября 1990 г. прошел Учредительный съезд Профсоюза работников народного образования и науки РСФСР. На нем было принято решение о создании профсоюза, был принят Устав профсоюза и сформированы руководящие органы. Председателем профсоюза был избран Владимир Михайлович Яковлев.

Роль профсоюзов то уменьшалась, то возрастала, усиливалась то экономическая составляющая их деятельности, то социальная. Структура профсоюзов была неотъемлемой частью политической системы общества. Им были отданы некоторые государственные функции, такие как бюджет социального страхования, распределение жилья, контроль над охраной труда и техникой безопасности на предприятиях и др.

Со временем разросся бюрократический аппарат с приказной системой, системой отчетности. Он стал обузой для профсоюзной деятельности, и потребовалось ее радикальное обновление. Период перестройки подлил масла в огонь, поглотивший прежний профсоюзный аппарат. Этот период стал временем возрождения профсоюзного движения с его инициативной деятельностью по защите интересов трудящихся в период экономических и политических реформ.

Начались поиски новых форм и методов деятельности профсоюзных организаций, соответствующих запросам времени. Профсоюзы приобрели организационную самостоятельность. Была создана Федерация независимых профсоюзов России, в которую вошли профессиональные союзы, созданные, как правило, по профессиональному признаку.

Сегодня положение профессиональных союзов в нашем государстве регулируется законодательно Конституцией Российской

Федерации (ст. 30), Трудовым кодексом (ст. 29, 30), Федеральным законом «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» (в действующей редакции).

В 1919 г. в соответствии с Версальским мирным договором была создана Международная организация труда (МОТ). Необходимость ее создания была обусловлена быстрыми темпами развития мировой экономики, сотрудничества разных стран, экономической интеграцией, необходимостью согласования и обобщения трудовых отношений, существующих на национальных рынках труда. Уникальность этой международной организации заключается в том, что она свою деятельность построила на принципе трипартизма. В ее работе активно сотрудничают представители правительственных структур, трудящиеся (профсоюзы) и предприниматели.

Международная организация труда всю свою деятельность направляет на поддержку демократии, социального диалога, всячески содействует социально-экономическому прогрессу, повышению благосостояния трудящихся, улучшению условий труда и защите прав человека.

Учитывая опыт деятельности Международной организации труда, опираясь на ее основополагающие документы, разработки в области продвижения и проведения принципов и прав в сфере труда, социальной защиты, улучшения условий труда, в столице Российской Федерации с 2001 г. принимается трехстороннее соглашение, которое заключают правительство Москвы, московские объединения профсоюзов и московские объединения работодателей. Основными целями этого соглашения являются обеспечение согласования интересов работников, работодателей и органов исполнительной власти города Москвы по регулированию социально-трудовых отношений и связанных с ними экономических отношений, направленных на повышение уровня и качества жизни населения, устойчивое функционирование и дальнейшее развитие отраслей экономики

города Москвы, обеспечение и расширение государственных гарантий в вопросах занятости и социальной защиты населения, оплаты и охраны труда работников на основе принципов социального партнерства.

Трехстороннее соглашение выступает основой для коллективных договоров в организациях, которые располагаются и занимаются своей деятельностью в Москве. Соглашение охватывает все стороны деятельности и развития региона: экономическую политику, регулирование рынка труда и развития кадрового потенциала, политику заработной платы и доходов населения, охрану труда, экологию, молодежную политику, спорт и культуру, а также развитие системы социального партнерства. В современных условиях трансформации трудовых отношений значимым фактом является привлечение представителей профсоюзов к разработке профессиональных стандартов, столь специфичных для каждой отрасли [1].

Как уже отмечалось выше, профессиональные союзы сейчас существуют по отраслям. Первичная профсоюзная организация Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова входит в состав Московской городской организации профсоюза работников народного образования и науки Российской Федерации. В январе 2016 г. было заключено очередное соглашение о взаимодействии между Министерством образования и науки Российской Федерации и Профсоюзным союзом работников народного образования и науки Российской Федерации на 2016–2018 гг.

Деятельность профсоюзной организации РЭУ им. Г. В. Плеханова регламентируется уставом, утвержденным на конференции профсоюзной организации.

Одним из главных достижений профсоюзной организации университета является подписание ректором и председателем профсоюзной организации коллективного договора между работодателем и работниками государственного бюджетно-

го образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова». Проект коллективного договора обсуждался во всех структурных подразделениях университета и профсоюзной организации и был утвержден на конференции трудового коллектива университета.

Коллективный договор занимает важнейшее место в сфере регулирования социально-трудовых отношений. В нем учитываются особенности функционирования вуза, согласовываются интересы сторон по актуальным для нашего университета и трудового коллектива проблемам, консолидируются возможности и ресурсы вуза для улучшения условий труда и отдыха работников, повышения эффективности учебного и научного процесса. Коллективный договор включает вопросы существования и развития университета, внутреннего распорядка, организации работ по охране труда и безопасности образовательного процесса, об оплате труда работников, их премировании, социальные вопросы и др. В соответствии с коллективным договором в университете работникам предоставляется дополнительный оплачиваемый отпуск продолжительностью 14 календарных дней (кроме тех, кто имеет 56 дней отпуска по законодательству). Можно с гордостью констатировать, что такого нет ни у одного вуза России.

Коллективным договором утверждено Положение о ветеране труда РЭУ им. Г. В. Плеханова, в соответствии с которым этого высокого звания удостоиваются работники, занимающие активную жизненную позицию, проработавшие в Плехановке не менее 25 лет и отмеченные ведомственными наградами. Профсоюзной организацией совместно с администрацией

разработаны меры морального поощрения работников. Кроме того, установлены надбавки работникам, имеющим почетные звания заслуженного деятеля науки Российской Федерации, заслуженного работника высшей школы Российской Федерации, почетного работника высшего профессионального образования, ветерана труда РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Еще одним совместным решением руководства и профсоюзной организации стало Положение о льготном обучении работников и детей работников. Работники могут дать образование своим детям в нашем престижном вузе, в том числе в аспирантуре, на льготных условиях, а также сами повысить свою квалификацию, учась в аспирантуре, докторантуре, по программам дополнительного профессионального образования, при получении второго высшего образования.

В настоящее время ведется ежедневная кропотливая работа по обеспечению непосредственного участия членов профсоюза в деятельности всех подразделений университета, участия в принятии актуальных решений. Председатель профсоюзной организации входит в состав ученого совета [2]. В советы образовательно-научных центров также включены представители профсоюзной организации. Представители профсоюзного комитета принимают участие в работе комиссий, созданных в университете: комиссии по персоналу и конкурсному избранию; социальной; жилищной; комиссии по имущественному комплексу; конкурсной комиссии и др.

Профсоюзы прошли сложный путь. Изучение опыта профессионального движения помогает занять правильную позицию во взаимоотношениях с государством и работодателем.

Список литературы

1. Мартынов В. Г., Еремина И. Ю., Кибовская С. В., Руденко Г. Г., Долженкова Ю. В. Профессиональные стандарты в системе развития квалификации работников нефтегазового комплекса // Нефтяное хозяйство. – 2017. – № 2. – С. 26–29.

2. Фомина А. С., Скрипникова М. И. Коллегиальный орган, осуществляющий общее руководство университетом (из истории РЭУ им. Г. В. Плеханова) // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 4 (94). – С. 189–199.

3. Ядгаров Я. С., Александрова Е. В. Особенности теории производительности труда в экономической науке конца XVIII – начала XIX века // Нормирование и оплата труда в промышленности. – 2013. – № 11. – С. 57–62.

References

1. Martynov V. G., Eremina I. Yu., Kibovskaya S. V., Rudenko G. G., Dolzhenkova Yu. V. Professional'nye standarty v sisteme razvitiya kvalifikatsii rabotnikov neftegazovogo kompleksa [Professional Standards in the System of Qualification Development for Workers of the Oil and Gas Complex]. *Neftyanoe khozyaystvo* [Oil Industry], 2017, No. 2, pp. 26–29. (In Russ.).

2. Fomina A. S., Skripnikova M. I. Kollegial'nyy organ, osushchestvlyayushchiy obshchee rukovodstvo universitetom (iz istorii REU im. G. V. Plekhanova) [Collective Body Governing the University (from History of the Plekhanov Russian University of Economics)]. *Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 4 (94), pp. 189–199. (In Russ.).

3. Yadgarov Ya. S., Aleksandrova E. V. Osobennosti teorii proizvoditel'nosti truda v ekonomicheskoy nauke kontsa XVIII – nachala XIX veka [Specificities of the Theory of Labour Productivity in Economics in the late 18th – early 19th century]. *Normirovanie i oplata truda v promyshlennosti* [Labour Rating and Payment in Industry], 2013, No. 11, pp. 57–62. (In Russ.).

Сведения об авторах

Марина Игоревна Скрипникова

старший преподаватель кафедры политической экономики и истории экономической науки РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: miskripnikova@mail.ru

Юрий Игоревич Смирнов

кандидат исторических наук, доцент кафедры истории и философии РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: uis141055@gmail.com

Елена Васильевна Александрова

кандидат исторических наук, ведущий специалист научной школы «Экономическая теория» РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: galinaguravleva@rambler.ru

Information about the authors

Marina I. Skripnikova

Senior Lecture of the Department for Political Economy and History of Economics of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: miskripnikova@mail.ru

Yury I. Smirnov

PhD, Assistant Professor of the Department for History and Philosophy of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: uis141055@gmail.com

Elena V. Aleksandrova

PhD, Leading Researcher Scientific School «Economic Theory» of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: galinaguravleva@rambler.ru

«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК» В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВОЗНАНИИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ

З. В. Безвесельная

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье рассмотрены достижения целого ряда социальных и гуманитарных наук в деле построения модели «экономического человека», отмечены трудности создания данной модели. Актуальность статьи обусловлена необходимостью формирования новой культуры управления в современном российском обществе. Автор определяет основные проблемы построения модели «экономического человека», имеющие не только экономический, но и социально-философский характер: соотношение общества и экономики, факторы развития экономической жизни, экономическое сознание, экономические отношения и экономические интересы, взаимодействие экономических интересов различных социальных групп, типы личности в экономике. Подчеркивается, что в социальной философии человек рассматривается как субъект экономической жизни общества. Автор касается вопросов становления и развития гуманистического менеджмента в России. Потребности социально-экономического развития страны требуют применения достижений общественных наук в области исследований «экономического человека» в практику экономической жизни. В частности, подчеркивается необходимость введения дополнительного образования для управленческих кадров, способствующего преодолению господствующих в российском эффективном менеджменте упрощенных представлений о человеке как об объекте экономики. Показана необходимость укрепления связи культуры управления с ценностями российской культуры и особенностями российского менталитета.

Ключевые слова: субъект экономической жизни, эффективный менеджмент, гуманистический менеджмент, национальный менталитет, ценности русской культуры.

‘ECONOMIC PERSON’ IN MODERN SOCIAL SCIENCE AND CREATION OF MANAGEMENT CULTURE

Zoya V. Bezveselnaya

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article presents achievements of a number of social and humanitarian sciences in the field of designing a model of ‘economic person’ and mentions difficulties of making such a model. The article is acute due to the necessity to create a new management culture in today’s Russian society. The author shows the key problems of designing the model of ‘economic person’, which demonstrate both economic and social-philosophic nature, such as correlation between society and economy, factors of economic life development, economic consciousness, economic relations and economic interests of different social groups, types of personality in economy. It was pointed out that in social philosophy man is considered as a subject of economic life of society. The author touches upon the problem of establishment and development of humanistic management in Russia. The needs of social and economic development make us use social science achievements in the field of the ‘economic person’ research in practice of economic life. In particular the author underlines the necessity to introduce further education for managerial personnel, which could help overcome the simplified idea dominating Russian effective management of a man being an object of economy. The need to strengthen the ties between management culture and values of Russian culture and specific features of Russian mentality is demonstrated.

Keywords: subject of economic life, effective management, humanistic management, national mentality, values of Russian culture.

Проблемы формирования и развития культуры управления являются актуальными для российского общества, что находит отражение в исследованиях современных отечественных философов. В первую очередь нужно отметить труды В. А. Мирзояна, В. А. Канке, А. И. Самсина. Нами уже был предпринят анализ ряда философских проблем управления коллективами [1; 2]. Необходимо учитывать, что новая культура управления в России находится на стадии формирования. Основы советской культуры управления во многом утрачены, а новая культура еще не сложилась. Дело осложняется и тем, что в процессе получения высшего образования молодые специалисты в достаточной мере постигают науку и искусство делового коммуницирования, благодаря чему мы наблюдаем достаточно высокий уровень производственной культуры персонала. Но уровень подготовки управленческих кадров трудно оценить столь же оптимистично. В этих условиях представляется необходимым введение обязательного дополнительного образования для руководящих работников, содержание которого должно быть направлено на овладение знаниями о сущности эффективного и гуманистического менеджмента, менталитете россиян, ценностях российской культуры, а также на понимание места человека в экономике, т. е. «экономического человека». Такое образование должно способствовать преодолению упрощенных представлений о человеке не столько как о субъекте, но и как объекте экономики, а также сложившихся в ряде организаций жестких форм управления, не приемлемых с точки зрения гуманистических идеалов.

Подобные формы «эффективного» менеджмента вызывают недовольство и сопротивление со стороны российского общества. Создавшееся положение требует внедрения выводов общественных наук относительно сущности «экономического человека» и основных мотивов его деятельности в производственную (и особенно управленческую) деятельность.

Интерес к теме «экономического человека» на рубеже XX–XXI вв. неуклонно возрастает: пересматриваются классические модели, вводятся новые критерии оценок мотивации поведения человека в экономике. Образ «экономического человека» рассматривается как результат синтеза и интеграции выводов целого ряда общественных наук – философии, антропологии, культурологии, социологии, психологии и экономики.

Тема человека является центром социально-философской мысли. И хотя современный этап развития гуманитарных наук характеризуется преимущественно социоцентризмом, место для анализа различных аспектов жизнедеятельности человека находится всегда. Создается универсальная наука о человеке, растет многообразие подходов к изучению его проблем. Мы видим сегодня переплетение онтологических, гносеологических и аксиологических оснований для создания обобщенной модели.

Исследование такой сложной системы, какой является человек, невозможно без применения абстрагирования, некоторого упрощения без построения теоретических моделей. Это относится прежде всего к поведенческим аспектам и мотивации человеческой деятельности. Характерными для такого рода исследований являются методы философской абстракции, цивилизационно-типологический, сравнительно-исторический, аксиологический, структурно-функциональный, семиотический, классификации, анализа и синтеза, психологический, моделирования.

Можно выделить основные проблемы построения модели «экономического человека», имеющие не только экономический, но и социально-философский характер: соотношение общества и экономики, факторы развития экономической жизни, экономическое сознание и его влияние на экономическую жизнь общества, соотношение экономических отношений в обществе и экономических интересов, взаимодействие экономических интересов различных социальных групп, отдельных лю-

дей и общества, типы личности в экономике. Отметим, что социальная философия рассматривает «экономического человека» как субъекта экономической жизни.

Начиная с XIX в. русская философия уделяла значительное внимание месту человека в экономике. Весомый вклад в разработку концепции «экономического человека» как культурно-исторического типа личности внесли все основные течения русской социально-философской мысли: народническое, либеральное и марксистское. Проблемы человека и экономики рассматриваются в трудах таких выдающихся мыслителей, как А. В. Чаянов, М. И. Туган-Барановский, С. Н. Булгаков, В. С. Соловьев, Н. А. Бердяев. Однако события осени 1917 г. надолго затормозили развитие антропологии в целом и исследование роли человека в экономической сфере в частности.

В странах Запада изучение человека и культуры имеет длительную и прочную традицию. На протяжении ряда веков Европа осваивала достижения других цивилизаций. Следует подчеркнуть значение для концептуального осмысления «экономического человека» работ М. Вебера, который ввел понятие «идеальные типы», позволившее философии, культурологии и социологии создать типологию культур, а также исторически сопоставить культуры и проследить их эволюцию. Эта методология способствовала становлению методов сравнительного изучения стадий и типов эволюции различных обществ.

«Экономический человек» по-разному проявлял себя в истории, был земледельцем, скотоводом, ремесленником, торговцем, но всегда создателем материальных ценностей. Выводы исследователей свидетельствуют о том, что предпосылки современного «экономического человека» формируются в рамках цивилизации средневековой Европы. Докапиталистическая экономика развивалась крайне ограничено. Будучи эпохой простого товарного хозяйства человек тогда не ставил перед собой цель обогащения, его задачей было жизнеобеспечение. Такое положение дел

должно было привести к переоценке ценностей. «Крестьянская экономика» стала переходным периодом от Homo religious к Homo economicus. Формирование буржуазного «экономического человека» было сложным и длительным процессом. Глубинные причины этого процесса связывают в основном со становлением капиталистического способа производства. Однако большую роль здесь сыграли новое политическое мышление и духовные движения, лишенные материальных границ.

Создателем первой классической теории «экономического человека» был А. Смит. Он стал первым экономистом, для которого представление о человеческой природе стало основой теоретической системы. Концепцию человека в экономике развивал также Д. Рикардо. Основной характеристикой «экономического человека» согласно данным теориям является рациональность. Удовлетворение потребностей и стремление к прибыли были определены как главные мотивы, определяющие поведение человека в экономике. Однако уже А. Смит отмечал, что это не единственные мотивы трудовой деятельности. Существуют и другие – степень удовольствия, получаемого от процесса труда, его общественный престиж, вероятность успеха. Неденежные факторы экономической деятельности подчеркивал и Д. Рикардо. Затем Дж. С. Милль в своей критике классической теории указал на сложность человеческой природы, подверженность человека страстям. Милль уделял особое внимание случаям, когда модель «экономического человека» не действует. Далее Дж. Бен-там положил принцип гедонизма в основу экономической деятельности (развитие его теории мы видим во взглядах маржиналистов). Стало очевидным, что упрощенная модель «экономического человека», выделяющая два основных его качества – «производитель – потребитель», недостаточна. И в XX в. выдающиеся экономисты (к примеру, Дж. Кейнс) указали на необходимость учета влияния внеэкономических факторов на экономическое поведение человека. Со-

временная экономическая теория в первую очередь стремится к взаимодействию с психологией, однако экономистам трудно использовать модель «психологического человека», разработанную З. Фрейдом. Фрейдистская модель человека в корне отличается от моделей других общественных наук. Согласно Фрейду, человека отличают главным образом импульсивность, эмоциональная обусловленность поведения внутренними, неосознанными и неконтролируемыми факторами. Это делает человека противоречивым и непредсказуемым. Но Фрейд построил и другую модель, согласно которой биологическое начало вступает в сложное взаимодействие с общественными нормами. Такой человек имеет мало общего с «экономическим человеком», ясно осознающим иерархию своих ценностей и выбирающим оптимальный путь к реализации своих интересов.

Несмотря на трудности, экономисты в своих теоретических построениях «экономического человека» учитывают выводы целого ряда психологических теорий. К ним относятся утилитарная психология Дж. Бентама; теория первичных и вторичных потребностей А. Маслоу, которая рассматривается как альтернативная экономическим моделям; выводы теории бесконфликтного общества Р. Дарендорфа.

В отличие от психологии социологическая теория ориентирована на изучение социальных явлений и процессов. Однако это не слишком облегчает экономистам принятие социологических моделей. Если «экономический человек» свободно выбирает оптимальный путь реализации своих потребностей, то «социологический человек» следует общественным правилам и нормам. Кроме того, в социологии К. Маркса, а также Э. Дюркгейма принят методологический коллективизм, согласно которому существование социальных групп является более фундаментальным фактом, чем существование индивидов. «Экономический человек» исходит из собственных интересов, «социологический человек» получает цели извне.

Единая модель «экономического человека» в современном обществознании пока не сложилась. Есть обязательные требования к этой модели: она обязана содержать три группы факторов, представляющих цели человека, средства для их достижения (как вещественные, так и идеальные) и информацию (знание) о процессах, благодаря которым средства ведут к достижению целей (наиболее важными из таких процессов являются производство и потребление). Остается признать сложность человека и многогранность его мотиваций, что находит отражение в построении все новых моделей. Разработана, например, модель «экономического человека» – идеалиста. На примере этой модели мы видим чувствующего «экономического человека». Понятия рациональности и выгоды для него преломляются через призму высших духовных потребностей. В результате для индивидуума могут оказаться важнее не размер заработной платы, а степень удовлетворенности от своего труда, сложность работы и уровень самооценки.

Общественные науки продолжают вести поиск основных, сущностных характеристик человека. Сегодня необходимы новые подходы в связи с кризисом «экономического человека» в современной цивилизации, поскольку его поведение не согласуется с ценностями свободы, истины, справедливости. Нужно уточнение понятия «хозяйствование», включающего психологические и нравственные основания поведения человека. Кризис «экономического человека», возможно, приведет к появлению нового типа человека – «человека человеческого» (*Homo humanus*).

Современные проблемы российского «экономического человека» имеют основания и в истории, и в недавнем прошлом [3]. Экономические реформы 1990-х были проведены радикальными способами, когда западные модели внедрялись без учета особенностей национальной экономики. В итоге произошел разрыв экономических, социальных и духовных ценностей. Российская культура перестала существовать

как целостная система. Бережное отношение к человеку, национальному своеобразию российского хозяйствования, поиск направлений и форм развития экономики, соответствующих ценностям российской

культуры, являются принципиально важными [4]. Отправным пунктом должно стать обращение к историческим традициям и духовным ценностям России.

Список литературы

1. Безвесельная З. В. Национальная экономическая ментальность как фактор формирования корпоративной культуры // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. – 2016. – № 1 (13). – С. 128–134.
2. Безвесельная З. В. Формирование организационной культуры в трудовых коллективах: от эффективного менеджмента к гуманистическому // Вестник академии. – 2015. – № 1. – С. 65–68.
3. Костин П. А. Парадигма социальной ответственности в советской физике послевоенного периода // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. – 2017. – № 2 (18). – С. 28–36.
4. Vasyakin B. S., Ivleva M. I., Pozharskaya E. L., Shcherbakova O. I. A Study of the Organizational Culture at a Higher Education Institution (case study: Plekhanov Russian University of Economics (PRUE)) // International Journal of Environmental and Science Education. – 2016. – Vol. 11. – N 18. – P. 11515–11528.

References

1. Bezvesel'naya Z. V. Natsional'naya ekonomicheskaya mental'nost' kak faktor formirovaniya korporativnoy kul'tury [National Economic Mentality as a Factor in the Formation of Corporate Culture]. *Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics. Introduction. The Road to Science*, 2016, No. 1 (13), pp. 128–134. (In Russ.).
2. Bezvesel'naya Z. V. Formirovanie organizatsionnoy kul'tury v trudovykh kolektivakh: ot effektivnogo menedzhmenta k gumanisticheskomu [Formation of Organizational Culture in Work Collectives: From Effective Management to Humanistic]. *Bulletin of the Academy*, 2015, No. 1, pp. 65–68. (In Russ.).
3. Kostin P. A. Paradigma sotsial'noy otvetstvennosti v sovetskoy fizike poslevoennogo perioda [Paradigm of Social Responsibility in Soviet Physics of the Post-War Period]. *Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics. Introduction. The Road to Science*, 2017, No. 2 (18), pp. 28–36. (In Russ.).
4. Vasyakin B. S., Ivleva M. I., Pozharskaya E. L., Shcherbakova O. I. A Study of the Organizational Culture at a Higher Education Institution (case study: Plekhanov Russian University of Economics (PRUE)). *International Journal of Environmental and Science Education*, 2016, Vol. 11, No. 18, pp. 11515–11528.

Сведения об авторе

Зоя Владимировна Безвесельная
кандидат философских наук,
доцент кафедры истории и философии
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: enzoya@yandex.ru

Information about the author

Zoya V. Bezveselnaya
PhD, Assistant Professor
of the Department
for History and Philosophy
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: enzoya@yandex.ru

Требования, предъявляемые к статье для публикации в журнале

Представляемый материал должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в том же виде в других печатных и электронных изданиях.

Структура статьи должна включать следующие обязательные элементы:

1. **Заглавие** статьи (должно быть коротким, отражать суть исследовательской проблемы).
2. **Инициалы и фамилию** автора(ов).
3. **Резюме** статьи (150–300 слов).
4. **Ключевые слова** (5–10 слов).
5. **Основной текст** (не более 30 тыс. знаков).
6. **Список литературы**.
7. **Сведения об авторе** (ФИО полностью, научные звания, должность, место работы и его почтовый адрес, включая почтовый индекс, научная специализация, e-mail).

Название, аннотация статьи, ключевые слова, информация об авторах даются на русском и английском языке, библиографический список на русском языке должен быть транслитерирован латиницей и переведен на английский язык.

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (РЭУ им. Г. В. Плеханова) в англоязычной версии указывать как **Plekhanov Russian University of Economics**.

Ключевые слова должны отражать основное содержание статьи, по возможности не повторять термины заглавия и аннотации, использовать термины из текста статьи, а также термины, определяющие предметную область и включающие другие важные понятия, которые позволят облегчить и расширить возможности нахождения статьи средствами информационно-поисковой системы.

Авторское резюме статьи является кратким изложением научной работы. Результаты работы описывают предельно точно и информативно. При этом отдается предпочтение новым результатам и данным долгосрочного значения, важным открытиям, выводам, которые опровергают существующие теории, а также данным, которые, по мнению автора, имеют практическое значение. В авторском резюме не должны повторяться сведения, содержащиеся в заглавии статьи.

Основная часть статьи должна содержать в себе теоретико-методологическую часть, в которой определяется и обосновывается выбор методов для решения поставленного вопроса или проблемы; демонстрацию количественных и качественных данных, полученных в ходе реализации указанных методов и методик; обобщение и встраивание полученных результатов в интеллектуальную историю исследуемого предмета. Статья должна быть написана языком, понятным как специалистам в данной области, так и широкому кругу читателей, заинтересованных в обсуждении темы.

Ссылки оформляются в основном тексте статьи путем указания в конце предложения в **квадратных скобках** порядкового номера упоминаемого произведения из списка литературы, а в случае цитаты – и номера страницы цитируемого произведения [3. – С. 5].

Текст печатается в редакторе MS Word через полтора интервала с одной стороны бумаги формата А4 шрифтом Times New Roman размером 12 пт, страницы нумеруются.

Рисунки должны иметь расширение, совместимое с MS Word. Все буквенные обозначения на рисунках необходимо пояснить в основном или подрисуночном тексте. Подписи к рисункам и заголовки таблиц обязательны. Поскольку журнал печатается в одну краску, использование цветных рисунков и графиков не рекомендуется.

В математических формулах греческие и русские буквы следует набирать прямым шрифтом, латинские – курсивом. Нумеровать необходимо только те формулы, на которые есть ссылки в последующем изложении. Нумерация формул сквозная.

После текста статьи приводятся два тождественных пронумерованных списка литературы. Один список литературы для русскоговорящих читателей оформляется в соответствии с действующим ГОСТ Р 7.0.5–2008. Второй список (**References**) для иностранных читателей оформляется в соответствии с требованиями журналов, включенных в базу данных Scopus. Нумерация в двух списках должна полностью совпадать. Они должны быть идентичными по содержанию, но разными по оформлению.

Транслитерировать можно автоматически с помощью **translit.ru**, режим транслитерации следует выбрать LC (Library of Congress).

Требования к оформлению References

Описание монографии

Gretchenko A. A., Manakhov S. V. Formirovanie nacional'noy innovacionnoy sistemy: metodologiya i mekhanizmy, monografiya [Formation of National Innovation System: Methodologies and Mechanisms, monograph]. Moscow, Plekhanov Russian University of Economics, 2012. (In Russ.).

Описание статьи из журнала

Ivanova S. V. Modal'nosti prisutstviya pryamykh inostrannykh investitsiy v rakurse teorii dogonyayushchego razvitiya [Modality of Direct Foreign Investment in View of the Catching-Up Development Theory], *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2012, No. 8 (50), pp. 25–38. (In Russ.).

Описание статьи из электронного журнала

Kontorovich A. E., Korzhubaev A. G., Eder L. V. [Forecast of global energy supply: Techniques, quantitative assessments, and practical conclusions], *Mineral'nye resursy Rossii, Ekonomika i upravlenie*, 2006, No. 5. (In Russ.). Available at: <http://www.vipstd.ru/gim/content/view/90/278/> (accessed 22.05.2012).

Описание статьи из продолжающегося издания (сборника трудов)

Astakhov M. V., Tagantsev T. V. Eksperimental'noe issledovanie prochnosti soedineniy «stal'-kompozit» [Experimental study of the strength of joints "steel-composite"], *Trudy MGTU «Matematicheskoe modelirovanie slozhnykh tekhnicheskikh sistem»* [Proc. of the Bauman MSTU «Mathematical Modeling of Complex Technical Systems»], 2006, No. 593, pp. 125–130. (In Russ.).

Описание материалов конференций

Shibaev S. R., Mironova A. S. Voprosy upravleniya rynkom spekulativnogo kapitala [Managing Speculative Capital Market], *Rossiiskiy finansovyy rynek: problemy i perspektivy razvitiya : materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy internet-konferencii. 23 aprelya – 11 iyunya 2012 g.* [Russian Finance Market: Problems and Prospects of Development : Materials of the International Research Internet Conference. 23 April – 11 June 2012]. Moscow, Plekhanov Russian University of Economics, 2012, pp. 137–146. (In Russ.).

Описание диссертации

Semenov V. I. Matematicheskoe modelirovanie plazmy v sisteme kompaktnyy tor. Diss. dokt. fiz.-mat. nauk [Mathematical modeling of the plasma in the compact torus. Dr. phys. and math. sci. diss.], Moscow, 2003, 272 p. (In Russ.).

Статьи, поступающие в редакцию журнала, проходят обязательное «слепое» рецензирование. По решению редколлегии журнала статьи могут быть отправлены автору на доработку или отклонены по формальным или научным причинам (автору направляется мотивированный отказ). Вместе со статьей авторы передают в редакцию лицензионный договор и акт передачи.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Плата с аспирантов за публикацию рукописи не взимается.