



НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ

экономика – наука – человек –
природопользование

Сборник научных трудов VI Уральских научных чтений
профессоров и докторантов

(Екатеринбург, 5–6 февраля 2019 г.)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Уральское отделение Вольного экономического общества России
Институт экономики Уральского отделения РАН



Уральский государственный экономический университет

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ: ЭКОНОМИКА — НАУКА — ЧЕЛОВЕК — ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ

Сборник научных трудов
VI Уральских научных чтений профессоров и докторантов

(Екатеринбург, 5–6 февраля 2019 г.)

Екатеринбург
Издательство Уральского государственного
экономического университета
2019

УДК 330.341.424
ББК 65.011+65.9(2Рос)
Н72

Ответственные за выпуск:

доктор экономических наук, ректор
Уральского государственного экономического университета
Я. П. Силин
доктор экономических наук, профессор
Уральского государственного экономического университета
В. П. Иваницкий

Ответственный секретарь

кандидат экономических наук, доцент
Уральского государственного экономического университета
Н. А. Истомина

Н72 **Новая индустриализация России: экономика — наука — человек — природопользование** [Текст] : сб. науч. тр. VI Уральских научных чтений профессоров и докторантов (Екатеринбург, 5–6 февраля 2019 г.) / [отв. за вып. : Я. П. Силин, В. П. Иваницкий] ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2019. — 211 с.

В сборнике представлены результаты научных исследований, проведенных под руководством ведущих ученых — докторов наук, профессоров, представляющих Свердловскую область, Тюменскую область, Республику Башкортостан, а также исследователей из Болгарии, Азербайджана, Казахстана. Тематика публикаций затрагивает научные подходы и инструментарий обеспечения новой индустриализации, роль и значимость человека, образования и цифровых технологий в условиях новой индустриализации, а также особенности функционирования финансов и кредита в эпоху новой индустриализации.

Для представителей академической науки, вузовских исследователей, соискателей ученых степеней, специалистов-практиков, магистрантов.

УДК 330.341.424
ББК 65.011+65.9(2Рос)

© Авторы, указанные в содержании, 2019
© Уральский государственный
экономический университет, 2019

Вступительное слово

К вопросу о прорыве России в будущее в XXI веке

Нет, ты, Россия, не баба пьяная,
Тебе великая дана судьба,
И даже ты стонешь, падая,
То поднимаешь сама себя!

Е. Евтушенко
«Братская ГЭС», 1965

В ежегодных посланиях Президента РФ содержатся установки на использование прорывных технологий, на ускорение темпов экономического развития, которые должны превышать среднемировые показатели, на цифровизацию экономики как неизбежность ее функционирования на устойчивом уровне в системе мирохозяйственных отношений. Общая задача — уже с 2025 г. экономика нашей страны должна быть не ниже чем в первой пятерке стран-лидеров¹. И это притом, что лидеры экономического развития первых неполных двух десятилетий XXI в. в разы опережают темпы развития экономики нашей страны. В частности, экономика КНР за последние (к 2019 году!) десять лет выросла в два раза, в то время как экономика России за этот же период — лишь на 7%, а среднегодовые темпы экономического роста России были в два раза ниже среднемировых².

Безусловно, послания Президента не только воспринимаются с оптимизмом, но и настраивают на реализацию стратегически сверхзначимых задач. Однако, как известно, аналогичные по задачам указы Президента от 7 мая 2012 г. можно оценить как невыполненные, а большая часть чиновников, ответственных за реализацию каждого указа, по-прежнему при тех же должностях и при высоких окладах...

¹ Аганбегян А. Г. Финансы, бюджет и банки в Новой России. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2018.

² Питерс Т., Уотерман Р., мл. В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки: пер. с англ. М.: Альпина Пабlishер, 2010; Ива́ницкий В. П., Татьяна́ников В. А. Информационная асимметрия на финансовых рынках: вызовы и угрозы // Экономика региона. 2018. Т. 14, вып. 4. С. 1156–1167; Нуреев Р. М. От старой индустриализации к новой // Экономическое возрождение России. 2016. № 2 (48). С. 38–44.

Но тот не российский гражданин, кто при самых сложных обстоятельствах расслабится *донельзя*! Для реализации очень и очень сложных стратегических государственных целей должна быть организующая структура — общественно-политическая сила. Руководствоваться только указами главы страны крайне недостаточно!

Нереализуемых целей не бывает. Есть легко реализуемые, реализуемые с непредсказуемым эффектом; есть сложности, которые представляют собой «букет» трудностей. Тем не менее и этот «букет» реализуем при должной организации, управляемости, отобюджетированности на неизменное и обязательное решение при исключительной преданности делу¹.

Указы Президента РФ от 7 мая 2018 г. достаточно конкретны и весьма значимы. Для их реализации необходимо разложить задачи на составляющие — для систематизации последовательности их решения.

Первое — дабы быть уверенным в бесспорном и успешном достижении сформулированных в «майских» указах целей, необходимо прибегнуть к логике, характерной для теории сложных, больших технических систем, непременно привлекать особый тип традиционного креативного мышления, при этом не исключая проявлений интуиции².

Второе — любая решаемая проблема должна быть в достаточной степени научно и инженерно обоснована, четко сформулирована и психологически воспринята; проблема должна быть индивидуализирована с учетом множества процедур целеполагания.

¹ Аганбегян А. Г. Указ. соч.; Бодрунов С. Д., Гэлбрейт Дж. К. Концепция нового индустриального общества: история и развитие: учеб.-метод. пособие / под общ. ред. С. Д. Бодрунова. Екатеринбург: УрГЭУ, 2018; *Финансово-кредитная модель индустриального развития России* / под науч. ред. В. П. Иванникова, М. С. Марамыгина. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017.

² Глазьев С. Рынок в будущее. Россия в новых технологическом и миров хозяйственном укладах. М.: Книжный мир, 2018; Мау В. А. Реформы и догмы. М.: Изд. дом «Дело», 2013; Марамыгин М. С., Прокофьева Е. Н., Маркова А. А. Современные подходы к трактовке дедукции денег // Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. 2017. № 2(58). С. 29–40.

Третье — программно-целевое проектирование должно быть методологически выстроено, обосновано, в том числе с помощью крупномасштабных современных технологий, элементарных взаимодействий, нелинейности траектории развития.

Четвертое (по очередности, но не по значимости) — весь объем и, главное, содержательность статистических показателей технологически должны быть восприняты тем миром, в котором мы не только живем, но и посредством которого в достаточной степени влияем на межстрановые, межнациональные и межнаучные отношения. Для этого мировоззрение современного человека должно быть адекватно тому окружению, которое в комплексе принуждает к упорядоченности в хозяйствовании на уровне освоения и внедрения в жизнь достижений науки. Для этого в общественно-экономическом отечественном пространстве должна быть создана и освоена научно-образовательным сообществом инфраструктура, дополненная последними технико-технологическими достижениями, отличающаяся высоким уровнем политической, экономической, энергетической вооруженности¹. Кроме того, всё это должно неизменно сопровождаться и осуществляться профессиональным менеджментом. Постановка вопросов в докладах и указах самого высокого уровня необходима, но крайне недостаточна. Формирование высокой степени ответственности должно стать сверхобязательным атрибутом всех уровней подготовки, формирования и воспитания управленческих кадров. Это не только обязательно, но и неотложно. Такие же качества должны быть у всех поколений — независимо от профессиональной деятельности или служебной занятости, уровня образования или ученой степени.

Россия, образно выражаясь, бьется как рыба об лед, в поисках здравого смысла во имя привычного лидерства в социально-экономическом развитии на этапе четвертой промышленной революции, определяемой для нашей страны как новая инду-

¹ *Бернштейн П.* Фундаментальные идеи финансового мира. Эволюция: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009; *Мейсон П.* Посткапитализм. Путеводитель по нашему будущему. М.: Ад Маргинем Пресс, 2016; *Рязанов В. Т.* (Не) реальный капитализм. Политэкономика кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. М.: Экономика, 2016; *Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В.* «Новая нормальность» в российской экономике: региональная специфика // Экономика региона. 2016. Т. 12, вып. 3. С. 714–726.

стриализация. При этом нельзя забывать о конвергентности процессов воспроизводства и востребованности капитала¹. Говоря о целеполагании в отношении экономического обеспечения природно-общественно-хозяйственного развития, уместно отметить цифровую систему управления, а также конвергентность наук — по существу, основу интеллектуального капитала — одного из главных факторов конкурентоспособности экономики в XXI (да и в любом другом) столетии: на «вооружении» конвергентности, прежде всего, наукоемкость, образованность, взаимоотношения государства и человека, т. е. все, что составляет основу духовности. Устойчивое и последовательное развитие общества невозможно без преемственности поколений, без гармонии сохранения и рационального пользования природы.

Решение вышеупомянутых задач представляется очень сложным, но не существует таких трудностей, которые априори считаются непреодолимыми². Наша страна прошла испытания на прочность и в 30-е годы, в той исторической, заведомо понятной ситуации, вытекавшей из опубликованной гитлеровской программы (см. «Майн кампф»), и во второй половине 40-х годов, когда на территории Японии была испытана атомная бомба, и сам факт испытания был намеком на угрозу применения ядерного оружия против нашей страны из расчета, что наши научные, инженерные и образовательные кадры, не успев оправиться от потерь в Великой Отечественной войне, не смогут ранее чем через 10–15 лет восстановить военное могущество. Известно, что менее чем через четыре года наша страна испытала ядерную бомбу.

Более семидесяти лет прошло со дня окончания Второй мировой войны, а бряцание разными видами оружия почти по всему периметру российской государственной границы в разы превышает труменовский период. Современная обстановка сложнее, чем во второй половине 40-х годов. Но и наша страна теперь далеко не в том состоянии, в каком она была в первое послевоенное десятилетие.

¹ *Еришов М. В.* Денежно-кредитная политика: остается немало вопросов // Вестник финансового университета. 2016. № 1(91). С. 15–19; *Иваницкий В. П., Татьянников В. А.* Указ. соч.; *Силин Я. П., Анимщица Е. Г., Новикова Н. В.* Указ. соч.

² *Аганбегян А. Г.* Указ. соч.; *Мейсон П.* Указ. соч.; *Рязанов В. Т.* Указ. соч.

В феврале 2019 г., в преддверии Дня российской науки, Уральский государственный экономический университет совместно с Уральским отделением Вольного экономического общества России и Институтом экономики Уральского отделения РАН провели очередные научные чтения докторов наук и докторантов гуманитарных (преимущественно общественных) наук по названной в указанной на обложке данного сборника теме. Тема эта достаточно значима и привлекательна не только для отечественных ученых-гуманитариев, но и для исследователей, занятых в различных отраслях науки и высшей школы из других стран. Практически все выступающие отмечают повышенный интерес со стороны аудитории к темам докладов и дискуссионным вопросам развития экономической (в основном) теории, а также к проблемам реальной экономики нашего времени¹. Весьма активно дискутировались вопросы, связанные с поиском совершенства в экономической (и не только!) науке.

Уже более четверти века экономика России функционирует в условиях рынка. Оценки форм и результативности проделанной работы полярны, точнее говоря, ученые находятся в состоянии поиска совершенства, нежели успешных находок. Но стремление к новизне, к положительному восприятию России в мирохозяйственных отношениях — неизбежный ориентир для эффективного рывка в будущее².

В. П. Иваницкий

Доктор экономических наук, профессор;
профессор Уральского государственного
экономического университета,
академик МАН ВШ (Россия),
действительный член академии Ю. Цэдэнбала
(Монголия)

¹ *Еришов М. В. Указ. соч.; Мау В. А. Указ. соч.; Мейсон П. Указ. соч.; Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В. Указ. соч.*

² *Аганбегян А. Г. Указ. соч.; Бодрунов С. Д., Гэлбрейт Дж. К. Указ. соч.; Глазьев С. Указ. соч.; Рязанов В. Т. Указ. соч.; Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В. Указ. соч.*

Научные подходы и инструментарий обеспечения новой индустриализации

Я. П. Силин, Е. Г. Анимица, Н. В. Новикова

Наследие научной школы русского циклизма в исследовании новой индустриализации¹

Статья посвящена обоснованию важного научного значения воззрений ученых школы русского циклизма в исследовании длительных процессов индустриализации, в том числе новой индустриализации в экономическом пространстве макрорегиона. Методологическая база исследования построена на фундаментальных положениях российских ученых, сформировавших научную школу русского циклизма.

Ключевые слова: экономический цикл; промышленные циклы; школа русского циклизма; длительные процессы индустриализации; новая индустриализация; макрорегион.

Российская научная мысль в последней четверти XIX — начале XX в. сформировала новые теории и научные школы, которые создавали концептуальную основу индустриальной научной парадигмы. Среди научных течений, заложивших основы индустриальной научной парадигмы, следует выделить научные школы русского циклизма.

Мы согласны с тем, что наиболее глубокое исследование теории экономических кризисов (кризисов производства) принадлежит К. Марксу, который рассматривал их в рамках теории воспроизводства, раскрывая материальную основу периодичности экономических кризисов — обновление основного капитала [23, с. 202–209].

Формирование западноевропейской школы исследования экономических циклов, в том числе и кризисов, раскрыто, например, Й. Шумпетером [45; 46], У. Митчеллом [25] и Э. Хансеном [40].

Однако на рубеже XX в. центр исследований циклов и кризисов переместился в Россию. В частности, в научных исследо-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00833 А «Неоиндустриализация в пространстве макрорегиона в контексте циклично-волновой методологии (на примере Урала)».

ваниях М. И. Туган-Барановского [39] и М. А. Бунятына [6] был дан глубокий анализ промышленных кризисов, их взаимосвязей с основным капиталом и инновационным развитием.

В своих работах, например, М. И. Туган-Барановский искал ответ на вопрос, почему промышленный подъем заканчивается реакцией и застоем. Вывод ученого был следующим: «Расширение производства поглощает тот самый свободный капитал, ту свободную, несвязанную покупательскую силу, скопление которой на денежном рынке и было непосредственной причиной оживления. Пока железная дорога строится, ее постройка создает запрос на огромное количество товаров. Но железнодорожная сеть не может каждый год возрастать с той же быстротой, как и в годы промышленного подъема. Для этого потребовались бы такие огромные капиталы, которыми ни одна страна не располагает... В эпохи подъема создается новый основной капитал страны. Вся промышленность страны принимает своеобразное направление: производство средств производства получает усиленное развитие... Но вот расширение основного капитала закончено — фабрики построены, железные дороги проведены. Спрос на все материалы, из которых строится основной капитал, сокращается... В силу зависимости всех отраслей промышленности друг от друга частичное перепроизводство становится общим — цены всех товаров падают, — и наступает общий застой [37, с. 324–325].

По мнению М. И. Туган-Барановского, промышленные кризисы можно предвидеть: «Промышленный кризис никогда не наступает внезапно: ему всегда предшествует особое возбужденное состояние промышленности и торговли, симптомы которого настолько характерны, что промышленный кризис может быть предсказан заранее» [38, с. 294–295].

Первопроходцами школы русского циклизма можно считать также Н. Я. Данилевского [13] и М. М. Ковалевского [15].

Так, Н. Я. Данилевский, оригинальный русский мыслитель, разработавший с позиций циклического развития теорию культурно-исторических типов, писал о народах, что «они нарождаются, достигают различных степеней развития, стареют, дряхлеют, умирают» под воздействием как внешних, так и внутренних причин [13, с. 89]. Никто из ученых до Н. Я. Данилевского так обстоятельно и полно не развивал эту идею.

Труды всех этих ученых можно рассматривать в рамках первой волны школы русского циклизма.

Вторая волна русского циклизма приходится на 1920–1930 гг. и связана прежде всего с трудами блестящих учеников М. И. Туган-Барановского, а именно: П. А. Сорокина [34; 47], А. А. Богданова [5] и Н. Д. Кондратьева [19; 20].

Н. Д. Кондратьев дал глубокий анализ влияния мировой войны на динамику циклов и кризисов в ведущих капиталистических государствах [20] и обосновал теорию больших циклов конъюнктуры, получившую всемирное признание [18].

В начале 1920-х гг. Н. Д. Кондратьев развернул широкую дискуссию по вопросу длительных колебаний экономики при капитализме. Его исследования и выводы основывались на эмпирическом анализе большого числа экономических показателей различных стран на довольно длительных промежутках, охватывающих 100–150 лет. Это индексы цен, государственные долговые бумаги, номинальная заработная плата, показатели внешнеторгового оборота, добычи угля, золота, производства чугуна, свинца и др.

Циклы (волны) Кондратьева — периодические циклы (волны) современной мировой экономики продолжительностью 50 лет с возможным отклонением в 10 лет (от 40 до 60 лет), импульсом которых являются радикальные изменения в технологической базе общественного производства, его структурная перестройка.

Внутри отечественной экономической теории активно формируется новое научное направление — *экономическая генетика*, предпосылки развития которой были заложены в трудах Н. Д. Кондратьева. В частности, ученый писал: «Основными разделами номографической экономической теории служат статика, динамика и генетика... Современная методология экономической науки выделяет и стремится констатировать лишь понятия экономической статики и динамики, не зная экономической генетики» [21, с. 275]. В планы Н. Д. Кондратьева входили изучение и описание экономической статики, динамики и переход к познанию экономической генетики.

Современные ученые, работающие в данном направлении, отмечают, что экономическая генетика «должна раскрыть внутренние предельные дискретные элементарные основания системы хозяйства и механизмы их рекомбинации для осуществления

изменчивости, отбора и наследственности в данной системе с целью обеспечения ее гомеостаза в изменяющихся условиях среды» [14, с. 10].

Вместе с тем, как подчеркивал академик А. Г. Гранберг, теория и методика циклического развития Н. Д. Кондратьева важна для пространственной экономики, но требует модернизации, поскольку «регионы, находящиеся на разных стадиях развития и имеющие значительные различия в производственной, технологической, социальной, институциональной структуре, неизбежно должны различаться по имманентной цикличности. Особенно это характерно для России, где функционируют регионы практически всех типов: старопромышленные и аграрные с широким спектром специализации, с диверсифицированной экономикой и моноотраслевые, экспортно ориентированные и с относительно замкнутой экономикой и т. д.» [9, с. 22].

По мнению А. Г. Гранберга, для некоторых региональных типов в основном приемлема общая теория цикличности, в других случаях (например, для арктических малозаселенных регионов) прогнозирование их динамики и генетики не может опираться на закономерности предшествующего развития и современные региональные и страновые аналоги.

А. А. Богданов, один из зачинателей системной парадигмы, разработал общую теорию кризисов динамики социальных систем [5]. П. А. Сорокин исследовал цикличную динамику социально-культурной сферы и выявил многовековые циклы смены доминантной идеациональной, чувственной и интегральной социокультурных систем [34; 47].

Российские ученые В. А. Базаров и А. Л. Чижевский внесли существенный вклад в теорию промышленных циклов и кризисов, больших циклов конъюнктуры, прогнозирования будущего.

В частности, В. А. Базаров, ведущий специалист Госплана, выдвинул теорию «затухающей кривой», обосновывающей утверждение, что в экономике, обладающей значительными резервами свободных производственных мощностей и опирающейся в своем росте на более интенсивное их использование, темпы роста будут постепенно снижаться по мере исчерпания свободных производственных мощностей [4].

А. Л. Чижевский, основоположник гелиобиологии и аэроионификации, обосновывал, что циклы солнечной активности

проявляют себя в биосфере, изменяют все жизненные процессы в природе и обществе, отражаются на конкретных исторических событиях — политико-экономических кризисах, революциях, войнах, восстаниях и т. п. [42]

Советские ученые занялись исследованием циклов только в конце 1980-х гг., когда произошла научная реабилитация Н. Д. Кондратьева и после 60-летнего перерыва его труды стали переиздаваться в стране. Поэтому третья волна дальнейшего развития школы научных циклов приходится на середину 1980-х — начало 1990-х гг., когда в общественном производстве произошли заметные технико-экономические и структурные трансформации, а в науке зародились новые идеи экономической мысли, например рассмотрение длинноволновых кондратьевских циклов как сложных, комплексных процессов волнообразного развития не только капиталистического, но и социалистического общества.

Третья волна активного использования отечественными учеными идей русского циклизма связана с именами целой плеяды ученых, среди которых: А. И. Абрамов [1], С. М. Меншиков и Л. А. Клименко [24], А. В. Полетаев и И. М. Савельева [29], В. И. Маевский [22], Ю. В. Яковец [44].

Ю. В. Яковцом детально исследованы различные циклы в истории, политике, экономике, в духовной жизни, а также в природе, динамике народонаселения, технологическом развитии и т. д. Систематизация циклов увязывается с системой социально-экономической трансформации и системой кризисов.

Особо выделим сформулированную С. Ю. Глазьевым концепцию последовательно сменяющих друг друга пяти технологических укладов и связанных с ними длинных волн [7]. С. Ю. Глазьев полагал, что в условиях рыночной экономики жизненный цикл каждого уклада занимает около столетия.

Весомый вклад в теорию циклических колебаний и кризисов внесли работы В. А. Цветкова, в которых раскрываются понятие, общие признаки и особенности циклов и кризисов на макро-, микроуровне [41].

В 2000-е гг. получили развитие теории социогенетики (А. И. Субетто) [36], социодинамики (Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн) [10], эволюции производительных сил и трансформации мира-системы (Л. Е. Гринин) [11] и ряд других.

В *пространственном аспекте* в рамках нашего исследования наибольший интерес вызывают локальные и региональные циклы. Локальные циклы представляют собой колебания, охватывающие какой-либо населенный пункт, ограниченную территорию; региональные циклы выражают динамику природных или социальных процессов в отдельно взятом регионе, в развитии этноса, в речном или морском бассейне, геологической провинции и т. п.

Эти исследования проводятся в основном в рамках таких наук, как экономическая география и региональная экономика. Среди ведущих, внесших существенный вклад в развитие циклично-волновой методологии в контексте пространственного признака, следует выделить таких ученых, как Н. Н. Колосовский, разработавший теорию энергопроизводственных циклов [16], развитую в дальнейшем М. Д. Шарыгиным [43]; И. В. Комар, обосновавший теорию ресурсных циклов [17]; Ю. Г. Саушкин, предложивший концепцию больших географических циклов [33]; О. В. Грицай, Г. В. Иоффе, А. И. Трейвиш, разработавшие концепцию циклического индустриально-урбанистического развития регионов [12].

В последние годы профессором МГУ В. Л. Бабуриным предложена инновационная модель пространственно-временных циклов развития российской экономики и ее регионов [3; 30].

В рамках статьи наибольший интерес представляют познания экономических структурных циклов и циклов мезоуровня, поскольку важным предметом исследования региональной экономики является изучение и прогнозирование структурных изменений, протекающих на региональном (мезо-) уровне.

В частности, циклично-волновая методология широко используется учеными Института экономики УрО РАН [28; 31; 35] и Уральского государственного экономического университета [2; 26; 27; 32].

Коллектив уральских ученых обосновывает, что регионы — субъекты РФ — вполне могут считаться репрезентативным объектом для исследований в рамках циклично-волновой методологии, поскольку для них характерна функциональная специализация, в них находятся торгово-промышленные и финансово-промышленные предприятия, подверженные циклическим

колебаниям. Даже если регионы (или крупнейшие города) не играют решающей роли в зарождении циклических импульсов, тем не менее они могут служить чувствительным индикатором для измерения циклических сил, передающихся по сложно переплетенной финансово-промышленной структуре. Отдельный регион может проявлять отчетливую тенденцию избавляться, например, от последствий экономического кризиса быстрее и полнее, чем это происходит в государстве в целом. Либо при неверно выбранных направлениях антикризисной политики может наблюдаться продление кризисной фазы.

В рамках проведения региональных исследований на базе циклично-волновой методологии возникают такие ключевые вопросы, как отбор совокупности показателей построения траектории региональной динамики и обоснование продолжительности цикла регионального развития (длинные, средние, малые).

К сожалению, циклично-волновая тематика не входит в мейнстрим современной экономической науки, хотя на Западе и опубликовано несколько капитальных работ и вышло достаточно полное собрание сочинений Н. Д. Кондратьева. Как было показано, ситуация в России с этим более чем благополучная.

В целом можно утверждать, что в нашей стране сложилась лидирующая в мире школа русского циклизма, которая является составным элементом формирования новой парадигмы общественно-научного знания, адекватной реалиям XXI в. Ее результатом стала единая теория циклов, кризисов и инноваций, находящих выражение в периодических трансформациях общества [8; 44].

Общая теория циклического (волнового) развития в трактовке русских ученых включает следующие основные положения, используемые нами в дальнейших исследованиях: а) циклично-волновая методология исходит от примата неравномерности экономического развития, описывает экономический процесс как нелинейный, прерывистый, сменяющий периоды относительно экономического роста (повышательная волна) и периоды спада экономики (понижательная волна); б) длительность циклов объективно обусловлена и меняется во времени и пространстве; в) каждый цикл индивидуален; г) циклы в смежных сферах (областях) взаимосвязаны.

Библиографический список

1. *Абрамов И. М.* Циклы в развитии экономики СССР. Минск: Наука и техника, 1990.
2. *Анимица Е. Г.* Срединный регион: теория, методология, анализ / Е. Г. Анимица, А. А. Глумов, Е. Б. Дворядкина, Е. М. Кочкина, Н. В. Новикова. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2009.
3. *Бабурин В. Л.* Инновационные циклы в российской экономике. М.: КРАСАНД, 2010.
4. *Базаров В. А.* Кривые развития капиталистического и советского хозяйства // Плановое хозяйство. 1926. № 4. С. 87–119.
5. *Богданов А. А.* Тектология: всеобщая организационная наука. М.: Финансы, 2003.
6. *Бунятян М. А.* Экономические кризисы: опыт морфологии и теории периодических экономических кризисов и теории конъюнктуры. М.: Тип. и цинк. т. д. «Мысль» Н. П. Меснянкин и К°, 1915.
7. *Глазьев С. Ю. и др.* Длинные волны. Научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие. Новосибирск: Наука, 1991.
8. *Глазьев С. Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
9. *Гранберг А. Г.* Экономическое пространство России: вечные проблемы, трансформационные процессы, поиск стратегий // Экономическое возрождение России. 2004. № 1. С. 17–23.
10. *Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я.* Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. М.: ИЭ РАН, 2008.
11. *Гринин Л. Е.* Производительные силы и исторический процесс. М.: КомКнига, 2006.
12. *Грицай О. В., Иоффе Г. В., Трейвиш А. И.* Центр и периферия в региональном развитии. М., 1991.
13. *Данилевский Н. Я.* Россия и Европа. Взгляд на культурные и политические отношения славянского мира к германо-романскому. СПб.: Н. Страхов, 1895.
14. *Иншаков О. В.* Экономическая генетика как основа эволюционной экономики // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3: Экономика. Экология. 2008. № 1. С. 5–13.
15. *Ковалевский М. М.* Экономический строй России: пер. с фр. СПб.: тип. П. П. Сойкина, 1899.
16. *Колосовский Н. Н.* Теория экономического районирования. М.: Мысль, 1969.
17. *Комар И. В.* Рациональное использование природных ресурсов и ресурсные циклы. М., 1975.

18. *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002.
19. *Кондратьев Н. Д.* Динамика цен промышленных и сельскохозяйственных товаров (К вопросу о теории относительной динамики и конъюнктуры) // Вопросы конъюнктуры. 1928. Т. 4. С. 1–85.
20. *Кондратьев Н. Д.* Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны. Вологда: Облгосиздат, 1922.
21. *Кондратьев Н. Д.* Основные проблемы экономической статистики и динамики. М.: Наука, 1991.
22. *Маевский В. И.* Кондратьевские циклы, экономическая эволюция и экономическая генетика. М.: Ин-т экономики РАН, Международный фонд Н. Д. Кондратьева, 1994.
23. *Маркс К., Энгельс Ф.* Собр. соч. Т. 24.
24. *Меньшиков С. М., Клименко Л. А.* Длинные волны в экономике: когда общество меняет кожу. М.: Международные отношения, 1989.
25. *Митчелл У.* Экономические циклы. Проблема и ее постановка: пер. с англ. М.-Л.: Госиздат, 1930.
26. *Модернизационно-инновационные процессы в социально-экономическом развитии регионов и городов* / под ред. Е. Г. Анимицы. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2013.
27. *Новая индустриализация России: стратегические приоритеты страны и возможности Урала* / под ред. С. Д. Бодрунова, Я. П. Силина, В. Т. Рязанова, Е. Г. Анимицы. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2018.
28. *От идеи Ломоносова к реальному освоению территорий Урала, Сибири и Дальнего Востока* / под общ. ред. А. И. Татаркина, В. В. Кулешова, П. А. Минакира. Екатеринбург, 2009.
29. *Полетаев А. В., Савельева И. М.* Циклы Кондратьева и развитие капитализма (опыт междисциплинарного исследования). М.: Наука, 1993.
30. *Пространство циклов: Мир — Россия — регион* / под ред. В. Л. Бабурина, П. А. Чистякова. М.: Изд-во ЛКИ, 2007.
31. *Регион в новой парадигме пространственной организации России* / под общ. ред. А. И. Татаркина. М., 2007.
32. *Региональная экономика: вызовы, приоритеты, стратегические ориентиры* / под ред. Я. П. Силина. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017.
33. *Саушкин Ю. Г.* Экономическая география: история, теория, методы, практика. М., 1973.
34. *Сорокин П.* Главные тенденции нашего времени. М.: Наука, 1997.

35. *Стратегические приоритеты экономики региона* / под общ. ред. А. И. Татаркина. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2008.
36. *Субетто А. И.* Социогенетика: системогенетика, общественный интеллект, образовательная генетика и мировое развитие М.: Международный фонд Н. Д. Кондратьева, ИЦ ПКПС, 1994.
37. *Туган-Барановский М. И.* Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. М., 1997.
38. *Туган-Барановский М. И.* Периодические промышленные кризисы. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008.
39. *Туган-Барановский М. И.* Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь. СПб.: тип. И. Н. Скороходова, 1894.
40. *Хансен Э.* Экономические циклы и национальный доход: пер. с англ. М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1959.
41. *Цветков В. А.* Циклы и кризисы: теоретико-методологический аспект. М.; СПб.: Нестор-История. 2013.
42. *Чижевский А. Л.* Космический путь жизни: Земля в объятиях Солнца. Гелиотараксия. М.: Мысль, 1995.
43. *Шарыгин М. Д., Осипов В. А.* Энергопроизводственные циклы: проблемы теории и практики. СПб.: Наука, 1988.
44. *Яковец Ю. В.* Циклы. Кризисы. Прогнозы. М.: Наука, 1999.
45. *Schumpeter I.* Über das Wesen der Wirtschaftskrisen // Zeitschrift für Volkswirtschaft. 1910.
46. *Schumpeter J. A.* Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. N. Y., 1939.
47. *Sorokin P. A.* Social and Cultural Dynamics. N. J. 1937–1941. Vol. 1–4.

Научно-технический потенциал как фактор неоиндустриализации экономики

Характеризуется научно-технический потенциал страны. Анализируются кадровые и финансовые ресурсы, определяющие его развитие. Рассматриваются проблемы, препятствующие укреплению научно-технического потенциала в современных условиях, и необходимые меры для их решения.

Ключевые слова: научно-технический потенциал; научные исследования; инновации; инвестиции; финансирование.

Определяющим фактором неоиндустриализации экономики и обеспечения экономического роста является научно-технический потенциал страны.

В экономической литературе под научно-техническим потенциалом обычно понимают совокупность «ресурсов и результатов научно-технической деятельности». При этом исследователи научно-технического потенциала выделяют в его составе «кадровую, финансовую, материально-техническую, информационную, организационную, результативную, правовую, управленческую и социальную компоненты» [3; 6]. Используется также понятие «научно-технологический потенциал», под которым автор понимает потенциальные и используемые «ресурсы (материально-вещественные, интеллектуальные, природные, финансовые, мотивационные и иные)». Такая трактовка предполагает, что «научно-технологический потенциал» — более широкое понятие, чем «научно-технический потенциал», так как в него включаются и природные ресурсы, которые не являются результатом научно-технической деятельности [5]. Если сформулировать определение более конкретно, то, по нашему мнению, научно-технический потенциал — это совокупность научных знаний, проектно-конструкторских разработок, техники и технологии, кадровых, материально-технических, финансовых и информационных ресурсов, обеспечивающих их создание и развитие, которые определяют экономический рост страны.

Первоочередную роль в создании научно-технического потенциала страны играет научно-исследовательский сектор экономики. За период с 2000 по 2016 г. в Российской Федерации число

научно-исследовательских организаций сократилось с 2 686 до 1 673, конструкторских — с 318 до 304, проектных и проектно-исследовательских — с 85 до 26. При этом количество организаций, выполняющих исследования и разработки в государственном секторе, увеличилось с 1 247 до 1 546, т. е. на 24 %. Но очень существенно сократилось число этих организаций в предпринимательском секторе, который наиболее заинтересован в эффективности данных исследований: с 2 278 до 1 326 (на 41 %)¹.

Характеризуя кадровую составляющую научно-технического потенциала, следует прежде всего отметить, что, по данным Росстата, среднегодовая численность занятых в России в сфере научных исследований и разработок сократилась с 1 201 тыс. в 2000 г. до 911 тыс. чел. в 2016 г., а удельный вес в общей численности занятых с 1,9 до 1,3 %; в образовании — снизилась с 5 979 тыс. чел. в 2000 г. до 5 552 тыс. чел. в 2016 г., доля занятых — с 9,3 до 7,7 % соответственно. За этот период сократилась численность персонала, занятого исследованиями и разработками, с 887 729 до 722 291, т. е. на 18 %, в том числе исследователей с 425 954 до 370 379, или на 13 %. При этом уменьшилось количество исследователей в 2000–2016 гг. в сфере технических (на 18 %) и естественных (на 13 %) наук, которые определяют развитие научно-технического потенциала страны. За 2000-е гг. меньше стало аспирантов, окончивших аспирантуру с защитой диссертации, с 7 503 чел. в 2000 г. до 3 730 чел. в 2016 г., докторантов — с 486 чел. в 2000 г. до 151 чел. в 2016 г.²

Молодые специалисты, подготовленные высшими учебными заведениями, часто неспособны осуществлять инновационную деятельность, поэтому обновление научно-технического потенциала страны происходит с применением импортных технологий. Необходимо развивать научные и интеллектуальные способности всех работников, которые заняты в промышленности, а не только в высокотехнологичных отраслях, где используется только 1–2 % работающих [7, с. 280].

¹ *Российский статистический ежегодник. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 465.*

² *Российский статистический ежегодник. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 466–468.*

Обращает на себя внимание и тот факт, что сократилась численность исследователей во всех возрастных группах старше 40 лет (не только пенсионеров), что для научной сферы, где знания, мудрость и опыт являются основой профессии, не всегда преимущество. Поскольку значительная часть научных работников, учителей и преподавателей работает в государственных учреждениях, то такая тенденция связана с экономической политикой государства, направленной на сокращение численности работников, занятых в этих отраслях, при повышении интенсивности их труда.

Удельный вес расходов на финансирование науки из средств государственного бюджета увеличился с 1,69 % в 2010 г. до 2,45 в 2016 г., но в последние годы снизился, так как в 2014 г. составлял 2,95 %. Возросли расходы на науку и в процентном отношении к валовому внутреннему продукту с 0,24 % в 2010 г. до 0,47 в 2016 г., но по сравнению с 2014 г. (0,51 %) тоже сократились¹. Для сравнения, по данным Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, доля затрат на науку в валовом внутреннем продукте Китая составляет 2,12 %, США — 2,74 %, Кореи — 4,24 %. В 2016 г. на исследования и разработки Китай потратил 412 млрд дол. По текущему курсу это составило 25,1 трлн р., что значительно превышает весь федеральный бюджет Российской Федерации². Если в Китае ежегодно выдается 1 млн 300 тыс. патентов, в США — 500 тыс. патентов, в СССР выдавалось 300 тыс. патентов [4, с. 19], то в России в 2016 г. было выдано 33,5 тыс. патентов³.

Важным показателем, характеризующим развитие научно-технического потенциала страны, является инновационная активность организаций. Однако удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации снизился с 10,4 % в 2011 г. до 8,4 в 2016 г. В то же время инновационная активность предприятий в Японии со-

¹ *Российский статистический ежегодник. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 469.*

² *Расходы на науку: топ-10 стран мира. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/104411/>.*

³ *Российский статистический ежегодник. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 472.*

ставляет 48,5 %, Великобритании – 50,3 %, Германии – 66,9 %, [1, с. 154]. Обращает на себя внимание и тот факт, что в машиностроении, которое в значительной степени определяет уровень научно-технического потенциала страны, производится только 1,7 % общего объема выпуска инновационной продукции России [2, с. 308]. Очевидна незаинтересованность организаций в инновационной деятельности при наличии дешевой рабочей силы и отсутствии налоговых льгот. Поэтому важной задачей должно стать принятие государством эффективных мер по стимулированию частного бизнеса к развитию инновационной деятельности.

Вместе с тем инновационное развитие экономики предполагает также использование средств государственного бюджета. Однако финансирование государственных программ, направленных на инновационное развитие, осуществляется в незначительной степени. Так, Федеральным законом от 5 декабря 2017 г. № 362-ФЗ (ред. от 3 июля 2018 г.) «О федеральном бюджете на 2018 г. и на плановый период 2019 и 2020 годов» на финансирование государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» выделено 3 119 млн р., что составляет только 0,019 % от общих расходов федерального бюджета (16 591 148 млн р.), а государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» — 2 523 млн р., или 0,015 %.

Следует отметить также негативную тенденцию сокращения или низких темпов прироста инвестиций в последние годы, что также препятствует укреплению научно-технического потенциала страны. Если в 2012 г. индекс инвестиций в основной капитал по сравнению с предыдущим годом в Российской Федерации составил 106,8 %, то в 2015 и 2016 гг. он снизился до 89,9 и 99,8 % соответственно. В 2017 г. произошел прирост инвестиций в основной капитал на 4,4 %. Но самые высокие темпы их прироста, по данным Росстата, были в отраслях, которые непосредственно не определяют уровень научно-технического потенциала страны: деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма, — 95,9 %; автомобильного и грузового транспорта и услуги по перевозкам — 76,5 %, а также в финансовой и страховой дея-

тельности — 63,4 %. В то же время инвестиции в основной капитал в обрабатывающем производстве сократились на 0,8 %. Возросла и степень износа основных фондов с 39,3 % на конец 2000 г. до 48,1 на конец 2016 г.

В современных условиях развитие научно-технического потенциала страны невозможно без создания благоприятных условий для использования кредитных средств организациями. Это связано с тем, что возможности использования прибыли для научно-технической, инвестиционной и инновационной деятельности у многих предприятий ограничены. Удельный вес прибыльных организаций (без субъектов малого предпринимательства) хотя и имеет в 2000-е гг. тенденцию к росту, в 2017 г. в Российской Федерации составил 73,7 %. Существенным препятствием для получения кредитов служат высокие процентные ставки в коммерческих банках, что в значительной степени связано с денежной политикой Банка России. Так, во второй половине 2018 г. она была дважды повышена: с 17 сентября до 7,5 %, с 17 декабря до 7,75 при уровне инфляции в 2018 г. — 4,3 %. Для сравнения: в США уровень инфляции в 2018 г. составил 1,8 %, а ставка процента ФРС США в декабре 2018 г. была установлена на уровне 2,25–2,5 %; в Канаде темп инфляции в 2018 г. составил 1,7 %, а ставка процента Банка Канады — 1,75 %. Ставка ЕЦБ в настоящее время составляет 0,00 %, т. е. ниже, чем уровень инфляции в европейских странах.

Успехи Российской Федерации в последние годы в развитии оборонной отрасли, в частности, успешные испытания новой гиперзвуковой межконтинентальной стратегической системы «Авангард» в декабре 2018 г. свидетельствуют о значительном научно-техническом оборонном потенциале страны. Однако не следует забывать о том, что и Советский Союз в этом плане был одной из самых мощных держав в мире, что не помешало прекратить существование этой страны в результате значительных проблем в реализации внутренней экономической политики при поддержке и стимулировании этого процесса со стороны западных держав. Поэтому важно, обеспечив объективно необходимое в современных условиях укрепление обороноспособности страны, переориентировать часть бюджетных средств при одновременном принятии мер по стимулированию частного сек-

тора на развитие научно-технического потенциала гражданских отраслей. В качестве конкретных мер можно рекомендовать:

- разработку государственной программы развития научно-технического потенциала страны;
- создание государственного органа по регулированию инновационной деятельности в стране;
- увеличение доли средств, направляемых на финансирование научных исследований из государственного бюджета;
- снижение ключевой ставки Банка России до уровня, близкого к темпу инфляции;
- введение налоговых льгот для той части прибыли, которая направляется на инновации и инвестиции;
- льготное кредитование инновационной деятельности;
- восстановление роли аспирантуры как формы подготовки и защиты кандидатских диссертаций;
- повышение реальной заработной платы работников, занятых в сфере образования и науки, и др.

Библиографический список

1. Голова И. М., Суховой А. Ф. Выбор и обоснование траектории современного инновационного развития регионов // Журнал экономической теории. 2016. № 3. С. 153–162.
2. Голова И. М., Суховой А. Ф., Никулина Н. Л. Проблемы повышения инновационной устойчивости регионального развития // Экономика региона. 2017. Т. 13, вып. 1. С. 308–318.
3. Задумкин К. А., Кондаков И. А. Научно-технический потенциал региона: оценка состояния и перспективы развития. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010.
4. Малинецкий Г. Г. Стратегия разгрома // Инновации. 2016. № 6(212). С. 17–23.
5. Масленников М. И. Научно-технологический потенциал и основные факторы, его определяющие, в России и зарубежных странах // Журнал экономической теории. 2016. № 1. С. 46–63.
6. Разуваев В. В. Теоретические основы развития научно-технического потенциала территории // Вестник Пермского университета. 2013. Вып. 3(18). С. 95–102.
7. Романова О. А. Инновационная парадигма новой индустриализации в условиях формирования интегрального мирохозяйственного уклада // Экономика региона. 2017. Т. 13, вып. 1. С. 276–289.

Инновации в менеджменте — необходимое условие развития новой индустриализации

Обоснована необходимость инноваций в менеджменте. Определены отличия Всеобщего управления качеством от традиционного менеджмента. Показано, как можно использовать программу менеджмента Э. Деминга для инноваций в системе управления страны как необходимое условие развития новой индустриализации в России.

Ключевые слова: инновации в менеджменте; всеобщее управление качеством; программа менеджмента Эдварда Деминга.

Развитие новой индустриализации в России возможно только в соответствующей институциональной среде. К сожалению, объявленный курс на инфраструктурные изменения в стране не был реализован. В работах С. Д. Бодрунова [1; 2] определены тренды новой индустриализации, в частности, новые технологические процессы производства, изменения отраслевой структуры промышленности, структуры промышленных предприятий, подходов к организации производства, а также усиление интеграции «производство — наука — образование» и осуществление «непрерывности» инновационной деятельности на производстве. Однако нужны и новые технологии управления для новой индустриализации. Необходимы изменения в системе управления предприятием, отраслью и экономикой страны в целом. Данное требование прослеживается в работе Л. М. Борщ [3], в частности, автор указывает на седьмое слагаемое успеха определения качеств и последовательности в управлении, и организационные изменения. Также отмечается насущность корректировки методов государственной политики, поскольку совершенствование технологических процессов, применение инновационных, прогрессивных и трансформационных подходов неизбежно приведет к смене модели экономического развития, которая должна будет подкрепляться законодательно через механизм институциональных и социально-экономических отношений.

По нашему мнению, инновации в менеджменте являются необходимым условием развития новой индустриализации в России. Новые технологии в менеджменте есть — это Всеобщее

управление качеством (ВУК). Это принципиально новый подход к менеджменту, направленный на достижение долгосрочного успеха! Новый менеджмент для тех, кто нацелен по процветание и конкурентоспособность!

Новые технологии управления были разработаны в 1950 г. американскими инженерами — специалистами по статистическим методам контроля качества Э. Демингом, Д. Джураном, Ф. Кросби и др. Новый менеджмент был апробирован в Японии и позволил создать в стране конкурентоспособную индустриальную экономику. Эти технологии управления могут прийти на смену традиционному менеджменту и в нашей стране.

Таблица 1

**Сравнение Всеобщего управления качеством
и традиционного менеджмента [4]**

Элемент	Традиционный менеджмент	Новый менеджмент
Организационная структура	Вертикальная	Горизонтальная
Стиль руководства	Автократический	Кооперативный
Цель деятельности	Прибыль	Удовлетворенность потребителей
Рынки	Внутренние	Глобальные
Ресурсы	Финансовые	Информационные
Персонал	Однородный	Разнородный
Мотивация	Самообслуживание	Разумный эгоизм (реалистический альтруизм)
Ожидание сотрудников	Безопасность	Профессиональный рост
Организация работы	Персональная (функциональная)	Командная

В табл. 1 приведено сравнение традиционного и нового менеджмента. Остановимся на этом подробнее.

Как уже отмечалось выше, изменения в организационной структуре управления неизбежны. В новом менеджменте руководство, осознавая сложность и изменчивость экономических, финансовых, технологических и других процессов в окружающей среде предприятия, делегирует часть своих полномочий специалистам в этой области, и в горизонтальной структуре управления появляются коммерческий директор, финансовый,

технический, нужен и директор по качеству. Таким образом формируется команда. С этим связана и смена стиля руководства с авторитарного на кооперативный (см. табл. 1). Руководство вынуждено советоваться со специалистами при принятии управленческих решений.

В новом менеджменте целью является не прибыль любой ценой, а удовлетворенность потребителей, потому что, как утверждал Э. Деминг, «дороже денег источник денег, а это потребители». К сожалению, не все руководители это понимают!

Преимущество нового менеджмента в том, что он может обеспечить конкурентоспособность организации на глобальном рынке, за счет использования инструментов управления качеством для повышения качества продукции и снижения затрат на производство.

Если в традиционном менеджменте основным ресурсом для создания и развития бизнеса являются финансовые ресурсы, то в новом менеджменте основным ресурсом признаются информационные ресурсы. «Кто владеет информацией, тот владеет миром!» В условиях цифровой экономики тем более. Если руководство владеет информацией о том, что у нас есть для новой индустриализации, что нам надо и без чего мы можем обойтись, — это уже много!

В новом менеджменте персонал — основное богатство организации, так как нет пределов для совершенствования его знаний, умений и навыков, но для их реализации необходима система мотивации. В современных условиях персонал разнородный, т. е. большинство работает не по специальности, поэтому руководству следует постоянно обучать персонал, а персонал должен быть готов к пожизненному переобучению. Тем более, что стремление к профессиональному росту у большинства есть! Кроме того, руководство должно осознать, что сегодня у персонала есть выбор, где работать — так предложите ему соответствующие условия, создайте соответствующую систему мотивации!

И наконец, при организации работ успех нового менеджмента во многом определяется командной работой. А для этого надо преодолеть разбалансированность интересов работодателей, работников и государства. Это недопустимо в новой инду-

стриальной системе, так как будет возрастать роль индивидуальных, мотивационных, социально-психологических характеристик участников производственной деятельности. Д. Е. Сорокин подчеркивает важность фактора общественного доверия к проводимой руководством страны экономической политике, особенно когда речь идет о кардинальном переломе сложившейся экономической ситуации в России [6]. А без доверия — нет команды!

Извечный вопрос для России — что делать? Как перейти на новый менеджмент и создать одно из необходимых условий для новой индустриализации? Можно «не изобретать велосипеда» и пойти путем, предложенным Эдвард Демингом в программе восстановления промышленности в Японии, включающей четырнадцать пунктов [5].

1. Поставить цель повышения конкурентоспособности. Руководство разных уровней перед своими трудовыми коллективами формулирует данную цель, она выполняет объединяющую роль, так как интересна всем участникам!

2. Воспринять новую философию управления, основанную на качестве, в первую очередь руководство должно осознать, что без качества нет конкурентоспособности и нет новой индустриализации!

3. Устранить необходимость массового контроля качества, сократить количество контролеров, а ответственность за качество возложить на исполнителей.

4. Постоянно заниматься совершенствованием, руководству необходимо обеспечить финансирование и непрерывность процесса инновационной деятельности!

5. Обучать персонал на рабочем месте, разработать и реализовать программу переобучения персонала, неформального, а реального обучения профессиональным компетенциям, технологиям управления, качеству.

6. Внедрить стиль руководства — лидерства. Руководители должны стать личным положительным примером для своих сотрудников в развитии новой индустриализации.

7. Искоренить страх. Руководству необходимо исключить репрессивные методы управления, они не способствуют ни мотивации, ни доверию!

8. Не заключать договора с поставщиками только на основе цены, необходимо отказаться от существующей системы закупок, когда главным критерием выступает цена, а не качество! Весь мир уже отказался от этой коррупционной системы закупок!

9. Разрушать барьеры между подразделениями в рамках соотношения «внутренний поставщик — внутренний потребитель». Руководству необходимо разъяснить сотрудникам, что они работают не на себя, а на своего коллегу — внутреннего потребителя, таким образом объединив коллектив в команду!

10. Избегать лозунгов наставлений. Важно демонстрировать, что делается и уже сделано для новой индустриализации сегодня, а не то, что будет через 20–30 лет!

11. Избегать установки количественных норм выработки, необходим переход на качественные показатели оценки деятельности, причем показателей должно быть мало — необходимое и достаточное количество, и каждый обоснован! Пример качественных показателей приведен в табл. 2. — они должны быть взаимосвязаны с целью!

Таблица 2

**Взаимосвязь целей
и качественных показателей оценки деятельности
для сотрудников подразделений предприятия**

Подразделение	Цели	Качественные показатели оценки
Отдел главного механика	Обеспечение бесперебойной работы оборудования на производстве	Выполнение графика обслуживания и ремонта оборудования, %; средняя оценка удовлетворенности руководителей и работников производственных участков
Отдел качества	Недопущение попадания на рынок некачественной продукции нашего производства	Доля брака, %; средняя оценка удовлетворенности потребителей
Отдел материально-технического снабжения	Бесперебойное обеспечение предприятия сырьем, материалами, комплектующими, инструментом	Выполнение заявок, %; средняя оценка удовлетворенности руководителей и работников подразделений предприятия

12. Устранить препятствия, которые мешают людям гордиться трудом. Для этого необходимо обеспечить атмосферу доверия, свободы и инноваций, создать хорошие условия труда, достойный уровень оплаты труда, обеспечить взаимодействие и обмен информацией!

13. Внедрить программу повышения квалификации и самосовершенствования. Высшему руководству необходимо учиться менеджменту — Всеобщему управлению качеством и продемонстрировать приверженность в достижении целей новой индустриализации и повышения конкурентоспособности промышленности страны!

14. Сделать так, чтобы каждый участвовал в программе преобразований. Руководству необходимо сосредоточиться на признании, наделении полномочиями и поощрении знаний и навыков, поддержки инициативы работников для достижения целей новой индустриализации.

Ничего сложного в этой программе менеджмента нет! Если на отдельных предприятиях некоторые пункты программы менеджмента уже работают, то, к сожалению, в органах государственного и местного управления Свердловской области практически ничего этого нет! По результатам мозгового штурма служащие отмечают проблемы, связанные с лидерством, с компетентностью руководителей и сотрудников, с взаимодействием, с командной работой, с условиями труда, системой мотивации и оплаты труда, с массовым контролем, страхом и с коррупцией. Указанные проблемы можно решить, но дело в том, что у программы Э. Деминга есть золотое правило: она работает и дает результат только в комплексе!

Таким образом, необходимым условием инноваций в менеджменте является использование этой программы в системе управления страны — как необходимое условие развития новой индустриализации, тем более, что уже многим понятно, что традиционный менеджмент с мерами фискального и монетарного стимулирования не эффективен.

Начать же надо с формулировок конкретных целей для новой индустриализации, формулировки же зависят от господствующих ценностей в обществе. Свои личные сиеминутные

выгоды — это не те ценности для постановки глобальных целей! Велика цена ошибки!

Библиографический список

1. *Бодрунов С. Д.* Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации российской экономики // *Экономическое возрождение России*. 2015. № 1(43). С. 7–22.
2. *Бодрунов С. Д.* Реиндустриализация российской экономики — возможности и ограничения // *Научные труды Вольного экономического общества России*. 2014. № 1. С. 15–46.
3. *Борщ Л. М.* Модернизация экономики: технологии vs человек // *Известия Уральского государственного экономического университета*. 2018. Т. 19, № 3. С. 42–54.
4. *Мазур И. И., Шапиро В. Д.* Управление качеством. М.: Омега-Л, 2007.
5. *Нив Г. Р.* Пространство доктора Деминга. М.: РИА «Стандарты и Качество». 2003. Кн. 2.
6. *Сорокин Д. Е.* Российская экономика: сегодня и завтра (вступительное слово) // *Известия Уральского государственного экономического университета*. 2018. Т. 19, № 3. С. 5–7.

И. Н. Ткаченко

О некоторых проблемах корпоративного управления в небольших компаниях с государственным участием

Раскрываются ориентиры надлежащего корпоративного управления и опыт практического развития корпоративного управления в небольших компаниях с государственным участием. Раскрывается вклад компаний с государственным участием в экономику России. Поясняется особое назначение независимых директоров в компаниях с государственным участием. Раскрывается необходимость гендерного разнообразия членов советов директоров. Выводы статьи могут быть использованы в практике принятия эффективных управленческих решений, обогатят и разовьют подходы к методологии корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление; компании с государственным участием; совет директоров; независимые директора; гендерное разнообразие.

Специфика российской модели корпоративного управления характеризуется широким участием государства в ней посредством механизмов государственных корпораций, прямого

владения активами частных и государственных компаний. Государство остается крупнейшим собственником с контролирующей или блокирующей долей как в ряде крупных, доминирующих в российской экономике компаний, так и в относительно небольших компаниях, несмотря на все процессы приватизации и разгосударствления.

По разным оценкам доля государственного участия в современной экономике России составляет от 30 до 50 и даже до 70 %. Например, в 2015 г. только доля (вклад) компаний с участием государства в ВВП составила около 29–30 %, а совокупный вклад госсектора — 50–70 % (против 35 % в 2005 г.)¹. По оценкам МВФ, в 2012 г. доля (вклад) 26 госкомпаний в ВВП составила 28 %, а совокупный вклад госсектора — 68 % [5]. ФАС отмечает, что в 2014 г. доля (вклад) госкомпаний в ВВП равнялась 30 %, а совокупный вклад госсектора в ВВП — 70 % (против 35 % в 2005 г.)².

В аналитическом докладе Центра стратегических разработок «Эффективное управление государственной собственностью в 2018–2024 гг. и до 2035 года» [4] опубликованы результаты исследования ИПЭИ РАНХиГС, проводившегося в 2015–2017 гг., в котором раскрываются цифры, показывающие роль сектора государственного управления в Российской Федерации и его вклад в ВВП.

Анализ экономических характеристик компаний с государственным участием в вышеупомянутом докладе проводился по выборке, включающей 106 крупнейших российских компаний с государственным участием (КГУ), по которым доступна публичная финансовая отчетность. В 2016 г. из них 86 организаций относились к компаниям с мажоритарной долей государства, где государству прямо или косвенно принадлежало более 50 % голосующих акций; остальные 20 — это компании с миноритарной долей государства, а именно, с пакетом от 10 по 50 %. В совокупности 106 КГУ преобладали непубличные компании, т. е. те эмитенты, чьи акции не входили в листинг Московской

¹ *Оценки* панельной секции по проблемам госсектора, 14.01.2016. Гайдаровский форум — 2016 «Россия и мир: взгляд в будущее», РАНХиГС.

² *ФАС*. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2015 г. М.: Федеральная антимонопольная служба, 2016.

биржи. Из них публичными являлись лишь 34 компании (32,1 %), остальные 72 компании (67,9 %) — непубличные.

Основной вклад в рост относительного размера государственного сектора вносили КГУ, их доля в ВВП выросла с 20,2 в 2006 г. до 25,3 % в 2016 г. [4]. В 2015 г. стоимость КГУ в России составила 175 млрд дол., и среди стран ОЭСР размер государственного сектора уступает лишь Индии (339 млрд дол.), Корею (218 млрд дол.) и Италии (208 млрд дол.)¹.

Как видим, роль компаний с государственным участием в корпоративном секторе увеличивается, в то же время корпоративное управление в российских компаниях с государственным участием представляет собой довольно серьезную проблему. Раскрытию проблем совершенствования качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием уделяют внимание многие авторы [1; 2; 3]. Так, акционерные общества с государственным участием сталкиваются с целым рядом системных проблем в сфере корпоративного управления, которые требуют своего комплексного решения.

В данной статье остановимся лишь на некоторых проблемах корпоративного управления в компаниях с государственным участием.

Выступая субъектом корпоративных отношений, государство является, с одной стороны, их регулятором, а с другой — выступает участником (акционером) таких отношений, как раз это во многом и предопределяет особенности корпоративного управления в компаниях с государственным участием. Еще в 2011 г. в экспертно-аналитическом докладе, подготовленном совместно аналитиками Ассоциации менеджеров Российской Федерации и КПМГ, отмечалось, что корпоративное управление в компаниях с государственным участием сильно пересекается с процедурами административного характера, свойственными государственному управлению; решения совета директоров и собрания акционеров являются не самостоятельными элементами системы корпоративного управления, а формализованными

¹ *OECD. The Size and Sectoral Distribution of State-Owned Enterprises*, OECD Publishing, Paris, 2017. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/governance/the-size-and-sectoral-distribution-of-state-owned-enterprises_9789264280663-en/.

элементами, фактические же решения принимаются на уровне государства¹.

Справедливости ради надо отметить, что Росимущество РФ последние годы проводит активную политику, направленную на повышение качества и усиление стандартов корпоративного управления в компаниях с государственным участием, считая, что его уровень напрямую влияет на инвестиционный климат России. Росимуществом ведется системная подготовка и совершенствование методологической базы, расширение практики привлечения профессиональных директоров и независимых экспертов в составы советов директоров и ревизионных комиссий компаний с государственным участием, проводится внедрение лучших российских и международных практик в области корпоративного управления².

При многочисленности компаний с государственным участием нельзя не учитывать их разнородность. Так, для компаний крупного бизнеса с государственным участием в системообразующих отраслях экономики совершенствованию качества корпоративного управления уделяется постоянное внимание, хотя и там есть проблемы. В компаниях же среднего бизнеса или небольших компаниях с государственным участием качество корпоративного управления далеко от совершенства.

Серьезную проблему в небольших компаниях с государственным участием представляют деятельность советов директоров, профессионализм и независимость его членов, взаимодействие с исполнительной дирекцией компании. Росимуществом РФ определено, что в составе совета директоров с государственным участием должны быть профессиональные директора: независимые директора и профессиональные поверенные. Среди них профессиональные независимые директора — это те, кто выдвинут в состав совета директоров в качестве независимых экс-

¹ *Экспертно-аналитический доклад «Практики корпоративного управления в России: определение границ национальной модели»*. М.: Ассоциация менеджеров, КПМГ в России и СНГ, 2011. URL: https://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Корпоративное_управление_в_России_2011.pdf.

² *Методика самооценки качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием* // Росимущество. URL: <http://rosim.ru/documents/231515/>.

пертов, осуществляющих голосование по вопросам повестки дня на основании собственного независимого суждения и профессионального опыта. Профессиональные поверенные — те, кто не являются государственными служащими, избранные в состав совета директоров голосами по акциям, принадлежащим РФ как акционеру, и осуществляющие голосование по вопросам повестки дня заседания совета директоров на основании письменных директив Росимущества РФ.

Наличие независимых директоров в составе совета директоров благотворно влияет на эффективность работы компании и на ее привлекательность для инвесторов. Государство как акционер должно быть заинтересовано в избрании независимых директоров для улучшения контроля, управляемости компаний и повышения стоимости активов, принадлежащих государству. Независимые директора могут оказывать помощь представителям государства в выработке обоснованных решений на стадии подготовки директив по голосованию с учетом интересов государства как акционера.

Мой опыт как члена совета директоров, профессионального независимого директора небольшой компании корпоративного типа убеждает в том, что именно независимый директор зачастую является инициатором оценки качества корпоративного управления, разработки и успешной реализации стратегии и долгосрочных программ развития компании. Профессионализм и компетентность независимых директоров позволяет привлечь истинных профессионалов для осуществления продуманного процесса совершенствования системы корпоративного управления, разработки перспективной бизнес-модели развития компании.

Именно независимые директора побуждают совет директоров и его председателя осуществлять контроль за исполнением решений, принятых советом директоров, принимают активное участие в формировании и работе профильных комитетов совета директоров по стратегическому управлению, аудиту, управлению рисками; именно независимые директора могут критично высказаться о непоследовательных действиях исполнительной дирекции (или генерального директора); именно независимые директора играют роль независимого эксперта, своеобразного «катализатора», стимулирующего дискуссии внутри совета директоров при помощи нестандартных подходов и идей.

Опыт работы автора данной статьи в совете директоров с государственным участием подтверждает вывод, что совет директоров может быть реально полезным для компании только в том случае, если он является центром обсуждения и принятия решений. Если же решения принимаются только собственником (государством) и представители государства (от министерств, ведомств) не хотят прислушиваться к альтернативным мнениям экспертов, профессионалов, то совет директоров превращается в формальность, а независимые профессиональные директора постепенно «выдавливаются» из таких советов. И даже если независимые директора доминируют в российских советах директоров с государственным участием количественно (а таких компаний в российском бизнесе чрезвычайно мало), все равно им очень трудно быть действительно независимыми. А ведь именно независимые директора являются экспертами, которые способны реально контролировать менеджмент и обсуждать стратегии развития бизнеса, работать как на благо компании в целом, так и в интересах государства.

Поскольку профессиональные независимые директора как члены советов директоров становятся «неудобными», особенно в небольших компаниях, где таких директоров — 1–2 чел., то очень часто происходит обратный процесс: независимые директора вновь замещаются «удобными» представителями министерств и ведомств. И вновь такие советы директоров становятся лишь формальным органом корпоративного управления, своеобразным передаточным звеном, занимающимся лишь транслированием решений, принятых на более высоком уровне. Такой совет директоров по факту не является тем органом, который принимает решения по таким вопросам, как назначение-увольнение генерального директора, формирование стратегической политики инвестирования и др.

Во многих небольших компаниях с государственным участием, согласно уставу компании, единоличным исполнительным органом акционерного общества является его генеральный директор, который входит в состав совета директоров. В таких случаях зачастую генеральный директор многие годы не меняется, отсутствует план преемственности исполнительного руководства и программа развития кадрового резерва. Совет директоров должен инициировать оценку эффективности исполни-

тельного руководства, ориентированную на анализ ключевых показателей эффективности — KPI, однако в компаниях с доминированием роли исполнительного руководства реально (а не формально) принять такие программы и делать такую оценку весьма трудно.

Другая проблема в советах директоров с государственным участием — это отсутствие гендерного разнообразия. Директора-женщины не в меньшей мере, чем мужчины, обладают требуемым профессионализмом, опытом, самостоятельностью для формирования собственной позиции, способны выносить объективные и добросовестные суждения, независимые от влияния исполнительных органов общества. Согласно правилам надлежащего корпоративного поведения, в составе совета директоров должны присутствовать как мужчины, так и женщины для гендерного баланса.

Что мы видим по факту представительства женщин в советах директоров в компаниях с государственным участием? По данным Росимущества РФ¹, в 2017 г. доля женщин в действующих составах органов управления и контроля акционерных обществ с государственным участием характеризуется следующими данными: из 650 действующих АО с госучастием, в составы советов директоров и ревизионных комиссий которых избраны более 5 700 членов, включающих около 37 % женщин. По данным территориального управления Росимущества РФ в Свердловской области², представительство женщин в составе органов корпоративного управления в компаниях с государственным участием в 2017 г. есть в 17 компаниях из 22. Женщин — корпоративных секретарей в анализируемой совокупности компаний оказалось весьма немного: в 2016 г. в 3-х компаниях из 22, в 2017 г. уже только в 2-х компаниях.

Присутствие женщин в совете директоров может привести положительные изменения, а иногда и существенно поменять вектор развития компании в лучшую сторону. Женщины в советах директоров в массе своей более досконально, более тщательно подходят к анализу финансовой информации, у них

¹ *Росимущество* Российской Федерации. URL: <http://www.rosim.ru>.

² *Территориальное управление Росимущества в Свердловской области*. URL: <http://tu66.rosim.ru>.

меньше склонность к риску, чем у мужчин; они более часто рассматривают вариативные пути развития компании; чаще, чем мужчины, имеют более высокий уровень академического образования. Женщины-директора гораздо чаще, чем мужчины, ставят к обсуждению вопросы, связанные с корпоративной этикой, соблюдением кодексов корпоративного управления, с социальной ответственностью бизнеса [6].

Мы раскрыли лишь некоторые проблемы корпоративного управления в компаниях с государственным участием. Постепенное внедрение и совершенствование механизмов корпоративного управления для обеспечения устойчивого развития на реальной основе, а не формальная имитация — тренд, который должен быть взят на вооружение при развитии систем корпоративного управления в небольших компаниях с государственным участием.

Библиографический список

1. Батаева Б. С., Кожевина О. В. Оценка эффективности и качества корпоративного управления непубличными компаниями // Вестник Финансового университета. 2015. № 6. С. 62–72.
2. Механизм агрегированной оценки качества управления непубличными российскими компаниями с государственным участием / кол. авт. под ред. И. Ю. Беляевой, Х. П. Харчилавы. М.: РУСАЙНС, 2016.
3. Ткаченко И. Н. Специфика оценки качества корпоративного управления в компаниях среднего бизнеса с государственным участием // Эффективное антикризисное управление. 2016. № 2(95). С. 58–65.
4. Эффективное управление государственной собственностью в 2018–2024 гг. и до 2035 г.: аналит. докл. / авт. кол.: А. Д. Радыгин, А. Е. Абрамова, И. В. Аксенов и др. М., 2018. URL: https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/02/Doklad_effektivnoe_upravlenie_gossobstvennostyu_Web.pdf.
5. Russian Federation: Fiscal transparency evaluation / R. Hughes, T. Josephs, V. Karolova, V. Krivenkov, G. Ljungman. Washington, DC: International Monetary Fund, 2014 (IMF Country Report No 14/134).
6. Tkachenko I., Pervukhina I. Female entrepreneurship and boardroom diversity: The case of Russia // Women on Corporate Boards: An International Perspective / ed. by M. Aluchna, G. Aras. Abingdon, Oxon; New York, NY: Routledge, 2018. P. 151–168.

Особенности формирования долгосрочных партнерских отношений в рамках ГЧП/ЧФИ: опыт Великобритании

Рассмотрен порядок формирования отношений в рамках ГЧП/ЧФИ на начальном этапе, при выборе между механизмом ГЧП и государственными закупками. Особое внимание уделяется изучению такой категории, как «компаратор государственного сектора» при оценке эффективности проектов ГЧП/ЧФИ. Кроме того, рассматриваются правовые проблемы взаимодействия публичного и частного партнеров на этапе формирования договорных отношений в ГЧП/ЧФИ, а также правовые и неправовые принципы, на которых строятся отношения в рамках британского ГЧП.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; частная финансовая инициатива; частный партнер; публичный партнер; реляционная модель отношений; дискреция.

При заключении соглашения о ГЧП/ЧФИ необходимо учитывать интересы каждой из сторон, как государства (публичного партнера), так и частных подрядчиков (частного партнера). При осуществлении права на свободу действий, связанных с такой согласованностью интересов, важное значение имеют три этапа: разработка, подписание и исполнение ГЧП/ЧФИ. В Великобритании для каждого из них существует своя система: государственные закупки, отношенческая взаимосвязь и договор. При одновременном наличии указанных составляющих закон исходит из принципов конкуренции. Потому ГЧП/ЧФИ создаются, в основном, по рыночно-аналоговой модели. Существует два основных способа защиты интересов, касающихся ГЧП/ЧФИ: формализация (государственное регулирование) и учет интересов других сторон после заключения соглашения.

Отметим, что формализация (государственное регулирование) все чаще встречается в партнерских отношениях между государственным и частным партнером. Эволюция английских ГЧП/ЧФИ, от финансово независимых контрактов 1990-х гг. до стандартных контрактов ЧФИ (SoPC) 4 версии (SoPC4) в 2000-х и инициативы частного финансирования 2 (PP2) в 2012 г., служит ярким примером формализации отношений при создании объектов общественной инфраструктуры и оказания государ-

ственных услуг. При этом, поскольку государственные органы постепенно увеличивали контроль и руководство проектами, сотрудничество между государственными и частными субъектами развивалось параллельно, став не менее важным элементом ГЧП/ЧФИ. Поэтому методы, посредством которых государственные органы реализуют свою правоспособность в ГЧП/ЧФИ, основаны на необходимости соблюдения баланса публичных и частных интересов, а также на взаимном сотрудничестве, автономии, солидарности и доверии в ГЧП/ЧФИ. В зависимости от того, на что обращается особое внимание, ГЧП/ЧФИ строятся в большей степени по рыночно-аналоговой или государственной моделям, при этом правовые и неправовые методы регулирования дополняют друг друга.

Нам представляется важным акцентировать внимание на принципе, согласно которому в английской программе ГЧП/ЧФИ оформляются долгосрочные контракты, основанные на теории реляционных отношений (отношенческая модель). Кроме того, важно рассмотреть три важных этапа ГЧП/ЧФИ: разработку, подписание и исполнение.

Так, на этапе разработки формализация (государственное регулирование) строится, главным образом, на процедурах государственных закупок, основанных на принципах конкуренции.

Первый этап формирования деловых отношений в ГЧП/ЧФИ отличается от традиционных правовых методов договорного права. Государственные закупки в большей части относятся к юридическому процессу, который устанавливает формальные требования для выбора победителя торгов благодаря конкуренции и прозрачности. В силу особых характеристик ГЧП/ЧФИ, среди которых сложность, длительность, инвестированные деньги и социальные проблемы, конкуренция может не привести к решению, отвечающему потребностям государственного органа. И, наоборот, возможно отсутствие конкуренции из-за высоких расходов на переговоры по ГЧП/ЧФИ, что приведет к невыгодным условиям для государственного органа или налогоплательщиков [8, р. 18–19]. По этим причинам в 2004 г. в директиве Европейской комиссии (ЕК) была введена новая процедура конкурентного диалога. Для сложных государственных проектов были созданы организации-заказчики, из отобранных кандида-

тов [...], диалог, целью которого будет являться выявление и обозначение средств, самых подходящих для удовлетворения этих потребностей [4, reg. 18(27)]. Являясь наиболее предпочтительным способом закупок для большинства английских ГЧП/ЧФИ [8], этот конкурентный диалог дает возможность обсуждения любого из условий контракта. Выбор подрядчика осуществляется на основе наиболее экономически целесообразного тендера [4] (*most economically advantageous tender*, MEAT), а не самой низкой цены. Благодаря MEAT при заключении контракта государственные органы учитывают неэкономические вопросы [3], тем самым расширяя свободу действий.

На начальном этапе внедрения ЧФИ были определены три вида проектов: финансово независимые проекты, совместные проекты государственного и частного секторов, а также услуги, продаваемые государственному сектору. В финансово независимых проектах не использовались государственные денежные средства, поэтому их могли исключить из сферы государственных закупок. Однако другие проекты были связаны с конкуренцией. Для привлечения частных субъектов в ЧФИ посредством распределения различных прав на избыточные активы или привлечения инновационных финансовых структур государственные закупки необходимо было скорректировать.

Чтобы приспособиться к разнообразию возможных ставок, торги должны были быть гибкими. Но процедура переговоров функционировала только в ограниченных условиях, большинство из которых обеспечивали большую гибкость в сфере услуг, нежели производства [2, p. 721–23]. Однако английские тендерные организации структурировали переговоры так, чтобы пригласить к участию в конкурсе только ограниченное число участников торгов, причем их количество еще сокращалось после нескольких этапов [2].

Основываясь на этой практике, правительство Великобритании ускорило внедрение конкурентного диалога в директивах ЕК 2004 г. в качестве возможного решения для сложных проектов, в том числе ГЧП. Но формализация в законодательстве практики, разработанная для структурирования рыночной конкуренции, не является нейтральной. Далее подчеркивается напряженность между формализацией и дискреционными пол-

номочиями, а также между правовыми методами и их практической реализацией. Конкурентный диалог — это основной метод формирования правового регулирования ГЧП. Став частью европейского права, он практически копировал английские практики, наработанные в рамках закупок для ЧФИ. Но его последующая реализация в Англии вызвала юридическую неопределенность и дополнительные ограничения на то, как государственные органы применяют свои дискреционные полномочия в правовом регулировании ГЧП.

Конкурентный диалог возможен в случае объективно сложного проекта. Все отраженные в контракте положения должны быть открыты для обсуждения [4]. Окончательный выбор основан на MEAT [4, р. 18 (27)]. Это создает широкие возможности для дискреционных полномочий, особенно для государственной организации. Насколько это соответствует договорному характеру отношений? Конкурентный диалог не обеспечивает полную свободу действий сторон. ГЧП/ЧФИ на самом деле являются итогом совместных усилий государственных и частных организаций (общая деятельность, вопросы и замечания, собрания и т. д.) в результате формализованного диалога. В целях защиты конкуренции закон устанавливает ограничения: сложность, прозрачность и технические ограничения диалога. Однако в каждом случае эта формализация создает новые юридические проблемы.

Во-первых, конкурентный диалог применяется в особо сложных контрактах. Согласно статье 1 (11) (с) классической директивы, контракт рассматривается как «особо сложный», когда организации-стороны:

- не могут объективно определить технические средства [...], способные удовлетворить их потребности и цели, и/или
- не могут объективно установить юридический и/или финансовый состав проекта¹.

Во-вторых, необходима прозрачность. Перед началом переговоров, в целях регламентирования диалога, государственно-му органу следует тщательно планировать процедуру и предо-

¹ Внесены небольшие изменения в PCR 2006, reg 18 (1). 26 февраля 2014 г. уровень сложности был исключен из Директивы 2014/24/EU Европейского парламента и Совета на государственные закупки и отменена Директива 2004/18/EC, art. 30.

ставлять информацию о том, насколько они будут действовать по собственному усмотрению, т. е. применять дискрецию. Для того чтобы сократить количество решений, затронутых в ходе диалога [4, reg. 18 (6)], а также сообщить критерии принятия решений и их относительную важность [4, reg. 18 (18)], он должен огласить свои требования и обозначить планируемые действия. Кроме того, ожидается, что на практике участникам торгов будет предоставлена дополнительная информация, к примеру процедура коммуникации, доступ к информации и т. д. Это устанавливает ориентиры для будущего обсуждения и сотрудничества. С юридической точки зрения сам закупающий орган полностью контролирует этот процесс. Управление правительственной торговли (OGC) [4, reg. 18 (5)] и местные партнерства выпустили руководящие указания, предлагающие способы реализации дискреции [1, p. 105]. Однако в них отсутствует строгое определение того, нужно ли (а если нужно, то, как именно) адаптировать диалог к меняющимся обстоятельствам уже после его начала.

В-третьих, во время конкурентного диалога должны быть соблюдены формальные требования. Избирательный подход к отдельным участникам или сочетание различных видов торгов государственному органу не разрешаются [8]. Необходимо установить сроки, учитывая обстоятельства и сложность контракта [4, reg. 18 (8)]. Все участники должны находиться в равном положении [4, reg. 18 (21)]. Методы обмена информацией должны соответствовать предмету соглашения [8]. Данные требования направлены на поддержание конкуренции в ходе диалога. Честная конкуренция также поощряется, поскольку после завершения диалога переговоры должны быть ограничены уточнением формулировок или тендерных заявок [4, reg. 18 (26)].

Таким образом, конкурентный диалог представляет собой формализованную процедуру, в которой дискреционные полномочия государственных органов в проведении процесса надлежащим образом остаются открытыми в рамках правового регулирования, которое этот диалог призван ограничить. Однако налицо правовая неопределенность, которая сужает фактическую гибкость диалога и степень возможного использования дискреционных полномочий. Вместе с тем, принимая во внимание, что

конкурентный диалог является необязательным правовым инструментом для государственных органов, он получил широкое распространение, особенно в рамках ГЧП/ЧФИ, проектов в области информационных технологий и сектора здравоохранения [5]. Столкнувшись с этими практическими проблемами в конкурентном диалоге, Министерство финансов и Секретариат кабинета министров отреагировали ограничением правового поля, в котором будут согласоваться государственные и частные интересы.

Первая мера касается сокращения времени государственных закупок. В 2012 г. Секретариат кабинета министров опубликовал аналитический документ, в котором излагалась презумпция против применения конкурентного диалога и подчеркивалась необходимость обсуждения рыночной стоимости проекта до начала закупок [6]. Как правило, процесс закупок должен быть завершен в течение 120 дней и не использоваться как средство ведения переговоров.

Наряду с решением проблем в области закупок Министерство финансов осуществляло систематическое сокращение издержек в конкурентном диалоге и в ГЧП/ЧФИ. В своем обзоре по конкурентному диалогу за 2010 г. Министерство финансов рекомендовало государственным органам формализовать диалог, например, при создании собственной процедуры до начала закупок или составления руководства их оценки. Также в Министерстве подчеркнули необходимость тщательного планирования и подготовки, особенно в области пре-закупочного периода — «самого сложного и важного этапа закупок в рамках конкурентного диалога». Следуя этим рекомендациям, в 2013 г. Министерство финансов выпустило подробную схему маршрутизации закупок. В отличие от программного документа Кабинета министров задача этой маршрутной карты — обеспечить «структурированный подход» к закупкам. Это документ, в котором рассматриваются механизмы осуществления поведенческих изменений в процессе закупок. Поэтому он представляет собой управленческие рамки для властей, которые могут задавать вопросы на протяжении всего процесса закупок, в первую очередь об оценке сложности. Здесь сопоставляются различные факторы, влияющие на длительность закупок, в том числе взаимо-

связь между людьми, организационными культурами, целями, методами или процедурами. В нем рассматриваются правовые вопросы касательно сложных закупок и конкурентного диалога. Фактически он соответствует аналитической справке Секретариата кабинета министров, в то же время вписывая ее в более широкий контекст государственных закупок. Гибкая по своей методике оценка сложности, такая карта маршрутизации иллюстрирует другой подход к формализации — не через презумпцию, а через сложные управленческие инструменты оценки принятия решений. Однако конкретное применение этого инструмента государственными органами не сформулировано, что порождает проблемы его практического использования.

Далее происходит переход от рыночной модели к государственной на основе принципов автономии, солидарности и доверия.

Во-первых, автономия здесь не означает равенство и свободу без ограничений. Закупки основаны на конкуренции, а конкурентный диалог открывает большие возможности для переговоров по проекту и оценки выбранной заявки. Но весь процесс должен быть официально организован (количество кандидатов, определенные требования и т. д.). Юридический процесс закупок происходит не в вакууме, а руководствуется существующими институтами, в особенности документом Gateway Process и государственными руководящими принципами в области государственных закупок: необходимы консультации и одобрение от внешних органов (например, для дальнейшего ограничения автономии государственных органов). Эффективная автономия закупочных органов зависит от их навыков управления техническими вопросами государственных закупок и тщательной подготовки. Закон не регулирует эти поведенческие установки в отдельности.

Во-вторых, солидарность как форма взаимозависимости между сторонами выражается по-разному — например, в объединении ресурсов или развитии взаимных интересов для успеха ГЧП/ЧФИ. В процессе разработки происходит объединение лишь небольшого объема ресурсов. Информация, которой владеют кандидаты, должна быть одинаково передана конкурентам, избирательный подход не допускается, даже если он сможет удо-

влетворить потребности государственного органа. Напротив, солидарность, понимаемая как продвижение к взаимным интересам, чаще встречается в конкурентном диалоге: формализованные рамки на разных этапах разработки приводят к успешному завершению совместного проекта. Государственный орган адаптирует свою позицию, обеспечивая конвергенцию в отношении возможного совместного решения с участниками торгов.

В-третьих, доверие создается (или должно создаваться) благодаря выполнению конкретных процедур, необходимых для обеспечения честной конкуренции, прозрачности и отсутствия дискриминации. К участникам торгов предъявляются минимальные требования (технические, финансовые и т. д.), которые гарантируют их базовую способность выполнить условия контракта. Доверие также обеспечивается путем запрета на избирательный подход к отдельным участникам торгов. Однако доверие как уверенность в успехе проекта может в основном достигаться неправовыми методами, за счет профессиональных навыков партнеров и благодаря процессу оценки, разработанному экспертными органами ГЧП [7].

Поэтому принципы организации и планирования лежат в основе профессионально организованной процедуры закупок и создают равные условия для конкурирующих кандидатов. Формализация происходит на уровне законодательства, а также на уровне принципов, созданных для обеспечения конкурентного диалога. Указанные принципы автономии, солидарности и доверия показывают, насколько дискреция формируется в процессе разработки ГЧП/ЧФИ в целях согласования государственных и частных интересов при формировании отношений в сфере ГЧП.

Библиографический список

1. *Arrowsmith S.* Implementation of the New EC Procurement Directives and the Alcatel Ruling in England and Wales and Northern Ireland: A Review of the New Legislation and Guidance // *Public Procurement Law Review*. 2006. No. 15. P. 86–136.
2. *Arrowsmith S.* Public Private Partnerships and the European Procurement Rules // *Common Market Law Review*. 2000. No. 37. P. 709–737.
3. *Bovis C.* Public Procurement in the European Union: Lessons from the Past and Insights to the Future // *Columbia Journal of European Law*. 2006. Vol. 12, issue 1. P. 103–182.

4. *Classic directive*, art 29(3) as transposed in the Public Contracts Regulations 2006, SI 2006/5, reg 18(27).

5. *de Mars S., Craven R.* An Analysis of Use of Competitive Dialogue in the EU // *Competitive Dialogue in EU Procurement (CUP 2012)* / ed. by S. Arrowsmith, S. Treumer. Cambridge University Press, 2012. P. 144–178.

6. *PPN*, Procurement Supporting Growth: Supporting Material for Departments, Action Note 04/12, 9 May 2012.

7. *Treasury* and Cabinet Office, Major Project Approval and Assurance Guidance, 2011; OGC, Annual Statement. 2009. 18–19.

8. *Treasury/OGC*, Competitive Dialogue in 2008, 2008, para 5.2.12; European Commission, Explanatory Note — Competitive Dialogue — Classic Directive, CC/2005/04, rev 1, 2005, para 3.2.

А. А. Мальцев, В. Е. Ющук

Использование конкурентной разведки в условиях активизации процессов реиндустриализации в мировой экономике

Примерами из международной хозяйственной практики подтверждается усиливающееся значение конкурентной разведки в решении вопросов укрепления конкурентоспособности, сохранения и укрепления промышленного потенциала страны. Рассмотрены важнейшие трактовки понятия конкурентной разведки в современной экономической литературе. Проанализировано состояние системы подготовки кадров в области конкурентной разведки в РФ.

Ключевые слова: конкурентная разведка; конкурентоспособность; международный бизнес; экономическая безопасность.

Сбору деловой информации в последние годы в международном бизнесе уделяется большое внимание. Согласно данным западных экспертов, затраты на конкурентную (экономическую) разведку в среднем составляют 1,5 % от оборота транснациональных компаний [1]. Конкурентная разведка (КР) сегодня является мощным инструментом ведения конкурентной борьбы на международном рынке. Ее применяют не только крупные международные компании, но также средний и малый бизнес. Подборка определений термина «конкурентная разведка» сведена в таблице.

Определения конкурентной разведки в трактовке разных авторов

Авторы	Определения конкурентной разведки
Миллер С. Х.	«Сбор, анализ и использование информации о ресурсах, уязвимых точках и намерениях конкурентов, проведение мониторинга конкурентной среды с особым вниманием к появлению новых конкурентов и технологий, которые могут коренным образом изменить обстановку»
Джилад Б.	«Конкурентная разведка — особое исследование рынка, подчиненное задачам формулирования и внедрения проактивной стратегии, где фрагменты в маркетинговой среде сводятся воедино, что позволяет идентифицировать стратегические риски и шансы»
Доронин А. И.	«Организационная структура, занимающаяся вопросами сбора, проверки (верификации), обработки, анализа и синтеза данных по различным аспектам хозяйственной деятельности предприятия с дальнейшим использованием полученной информации для решения конкретных задач его хозяйственной деятельности»
Романова Ю. А., Егоренко А. О.	«Этичная (т. е. с использованием легальных методов) разведка в интересах бизнеса»
Ющук Е. Л.	«Систематический, непрерывный процесс по этическому и законному сбору информации об основных составляющих бизнеса, таких как покупатели, конкуренты, противники, персонал, технологии и вся окружающая бизнес-среда»

Примечание. Составлено по: [7, с. 7; 2, с. 9; 3, с. 43; 8, с. 9; 9, с. 18].

Изучение литературы показывает, что проблемы конкурентной разведки до настоящего времени слабо проработаны с научной точки зрения. Причина этого кроется в том, что изначально конкурентная разведка появилась как специфический вид практической деятельности, специалисты в области которой сосредоточились на решении практических задач, не видя необходимости в ее теоретическом осмыслении.

Наиболее часто конкурентную разведку рассматривают в контексте маркетинга. Однако, как эксперты в области КР, так и эксперты в маркетинге признают, что данные сферы деятельности самостоятельные. При этом на данный момент нет четкого разграничения, где заканчивается одна сфера деятельности и начинается другая.

Помимо маркетинга конкурентная разведка, в первую очередь как инструментальный по работе с информацией, может

взаимодействовать с другими сферами деятельности. Но она может выступать и как самостоятельный ее вид. Здесь видится аналогия с вождением автомобиля. Практически каждый человек может водить автомобиль, но если делать это постоянно и получать за это деньги, то по роду профессиональных занятий становишься водителем.

В современных реалиях постоянно возрастающих угроз для бизнеса и неопределенностей конкурентной борьбы конкурентная разведка является одной из наиболее эффективных междисциплинарных технологий, которые служат для целей информационно-аналитического сопровождения бизнеса. На международном уровне конкурентная разведка успешно существует и развивается почти три десятка лет — ее эффективность давно осознана крупнейшими компаниями Америки, Японии, Китая и Западной Европы. К примеру, из 3 тыс. крупнейших компаний США 60 % используют методы конкурентной разведки, а если сузить выборку до 500 крупнейших, то среди них КР применяют 90 % [2].

Из современной мировой практики западных стран можно привести целый ряд примеров высокой результативности применения конкурентной разведки, в частности, как инструмента купирования угроз активизировавшимся в последнее время процессам реиндустриализации. Например, в августе 2014 г. развернулась экономически опасная ситуация вокруг финского производителя продовольствия Valio. Из-за разногласий между Россией и ЕС фуры производителя, загруженные продукцией Valio, столкнулись с невозможностью перейти границу. Быстро выйти из ситуации без колоссальной потери денег помогло то, что компания имела заранее заготовленный план действий, разработанный службой конкурентной разведки. За несколько часов удалось внести изменения в производство и логистику — продовольственные товары заменили на промышленные. Для сохранения продуктов и холодовой цепи фуры, которые застряли с продовольствием на границе, отправились в терминалы. Производство сыра мгновенно сократили. Для непортящихся продуктов нашли место на складах. Произведенный ранее сыр «Ольтермани» с этикетками на русском языке с разрешения финских властей реализовали внутри страны как «Путинский сыр». Спрос на эту маркетинговую акцию превысил предложение [10].

Одним из классических примеров эффективного использования конкурентной разведки можно назвать ситуацию, которая развернулась вокруг компании Samsung на американском рынке. Представители компании узнали из прессы, что правительство страны планирует ввести заградительные пошлины на ввоз импортных гитар. Дело заключалось в том, что гитара является символом американской культуры наравне с ковбоями, а последний американский гитарный завод находился на грани закрытия, не выдерживая конкуренции с дешевой корейской продукцией [5, с. 58]. Вовремя получив эти данные, корейская компания Samsung успела до введения пошлин завезти в страну большое количество гитар. Позже цены на гитары в США выросли, и компания Samsung получила сверхприбыль за счет того, что цены на товар выросли, а себестоимость осталась прежней.

Важный фактор эффективности конкурентной разведки заключается в высоком кадровом потенциале профильных подразделений компаний. В США специалистов по конкурентной разведке активно готовят последние 10–15 лет на базе более чем 20 учебных заведений. Также подготовка специалистов в рамках профильных специальностей ведется в странах Западной Европы (Великобритания, Франция, Германия). Конкурентную разведку как отдельную специальность изучают в учебных заведениях Китая, Австралии и ряда других стран [11].

В России институт подготовки специалистов в области конкурентной разведки, по сути, находится в процессе формирования. Начиная с середины 2000-х гг. в стране начали организовывать тренинги и семинары по конкурентной разведке, причем в некоторых случаях авторы использовали фразу «конкурентная разведка» только для привлечения внимания и повышения продаж, не вкладывая в нее реальный смысл. Если до 2010 г. учебные курсы по конкурентной разведке преподавались в единичных университетах, то с этого момента они начали появляться более активно, как правило, в рамках уже имеющихся специальностей «Экономическая безопасность» и «Информационная безопасность».

С 2006 г. тема конкурентной разведки включена в программу подготовки МВА в Высшей школе корпоративного управления АНХ при Президенте РФ. С 2010 г. Орловский государ-

ственный университет экономики и торговли начал реализацию дополнительной образовательной программы профессиональной переподготовки «Конкурентная разведка в бизнесе» (на начало 2019 г. — в заочном формате, общим объемом 546 ч и продолжительностью 3,5 месяца). С 2011 г. в МЭСИ открыт бакалавриат по специальности «Информационная безопасность» с направлением изучения «Деловая разведка» (примечательно наличие очной формы обучения). С 2012 г. в Уральском государственном экономическом университете существует заочная магистратура по направлению «Конкурентная разведка в международном бизнесе». Стоит отметить, что магистратура УрГЭУ является уникальной в своем роде, поскольку здесь конкурентная разведка рассматривается не сама по себе, а в контексте развития мировой экономики. Проанализировав учебные программы высших учебных заведений, имеющих государственную аккредитацию, можно говорить о том, что конкурентная разведка в качестве отдельной специальности, а не просто курса, присутствует в МЭСИ в рамках бакалавриата и УрГЭУ как самостоятельная программа в магистратуре [6]. Можно сделать однозначный вывод, что в рамках страны данное направление подготовки развито слабо, что является фактором уязвимости экономики России на международных рынках.

В ближайшие 30 лет потребность мировой экономики в профессионалах конкурентной разведки будет только расти. Так, например, полагают руководители международного Общества профессионалов конкурентной разведки SCIP (Society of Competitive Intelligence Professionals) [5]. Другими словами, складывающиеся в международной бизнес-среде тенденции подчеркивают актуальную необходимость развития системы профессионального образования по подготовке специалистов в области конкурентной разведки.

Для российской экономики, особенно промышленности, агробизнеса, испытывающих активное конкурентное давление на внешних рынках, усиливаемое санкциями, профессиональное задействование арсенала конкурентной разведки могло бы помочь как в противостоянии, скажем, на уровне «Газпром» — «Нафтогаз» или Минфин России — Еххон [4], так и в решении конкретных вопросов восстановления или укрепления промыш-

ленного потенциала отдельных хозяйствующих субъектов или регионов страны.

Библиографический список

1. *Важенин С., Важенина И.* Конструирование конкурентной разведки в современной бизнес-среде // Общество и экономика. 2011. № 10. С. 175–187.
2. *Джилад Б.* Конкурентная разведка. Как распознавать внешние риски и управлять ситуацией. СПб.: Питер, 2010.
3. *Доронин А. И.* Бизнес-разведка. М.: Ось-89, 2006.
4. *Козлов Д., Занина А.* «Сахалин-1» обрел новую жизнь // Коммерсантъ. 2018. 24 окт.
5. *Конкурентная разведка: учеб. пособие: в 2 ч. / под ред. Е. Л. Юшука, А. А. Мальцева.* Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. Ч. 1.
6. *Кравцов А. А., Кондрашов С. С., Жанкевич И. О.* Формирование института подготовки специалистов конкурентной разведки в России как адекватный ответ нарастающей экономической экспансии зарубежных стран // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Гуманитарные науки. 2016. № 741. С. 254–259.
7. *Прескотт Д. Е., Миллер С. Х.* Конкурентная разведка: уроки из окопов. М.: Альпина Паблишер, 2003.
8. *Романова Ю. А., Егоренко А. О.* Конкурентная разведка: новый взгляд в условиях глобализации экономики // УэКС. 2013. № 4(52). URL: <http://uecs.ru/uecs52-522013/item/2079-2013-04-06-07-06-48/>.
9. *Юшук Е. Л.* Конкурентная разведка: маркетинг рисков и возможностей. М.: Вершина, 2006.
10. *Vainio A.* Eräänä päivänä Venäjä sulki portit — samana päivänä Valio järjesti viiden tehtaan tuotannon uusiksi // Maaseudun Tulevaisuus. URL: <https://www.maaseuduntulevaisuus.fi/talous/artikkeli-1.232381/>.
11. *Weiss A.* Ask Arthur // Competitive Intelligence Magazine. 2002. Vol. 5, no. 2. P. 15–27.

Международная конкурентоспособность России в развитии Индустрии 4.0

Рассмотрены содержание четвертой промышленной революции, новые индустриальные технологии, формирование «умных» фабрик как основных субъектов Индустрии 4.0. Поставлена проблема измерения готовности и конкурентоспособности стран в развитии Индустрии 4.0. На основе анализа данных международных организаций и глобальных консультационных компаний определены страны-лидеры по внедрению технологий четвертой промышленной революции, место России в рейтинге и выявлено отставание РФ в цифровизации промышленности. На основе авторского подхода дана оценка конкурентоспособности стран по уровню развития Индустрии 4.0 и определены задачи России по форсированию процессов новой индустриализации.

Ключевые слова: Индустрия 4.0; готовность стран к будущему производству; «умная» фабрика; индикаторы конкурентоспособности стран; цифровизация.

В научной литературе в целом сформировалось понимание содержания новой индустриализации, основанное в значительной степени на определении, сформулированном К. Швабом в книге «Четвертая промышленная революция» [3]. Важно отметить, что, если Индустрия 3.0 была направлена на автоматизацию отдельных технологических процессов, то Индустрия 4.0 предполагает взаимодействие виртуальных и физических систем производства на глобальном уровне путем синтеза различных технологий и использования Интернета вещей. К ключевым технологиям новой индустриализации относят, как правило, следующие:

- большие данные характеризуются значительным объемом, разнообразием и скоростью обновления, что предполагает использование нестандартных методов обработки информации;
- когнитивные технологии применяют для обработки неструктурированной текстовой информации и автоматизации документооборота;
- нейротехнологии в Индустрии 4.0 используются для развития новых рынков, продуктов, услуг, в сфере управления;
- искусственный интеллект позволяет программными средствами решать задачи по аналогии с человеческим разумом.

По прогнозам, объем мирового рынка искусственного интеллекта с 1,38 млрд дол. в 2017 г. увеличится до 59,75 млрд дол. к 2025 г.¹ Системы распределенного реестра включают блокчейн, цифровые валюты, дают новые возможности по отслеживанию финансовых транзакций;

- промышленный Интернет вещей предназначен для автоматизации производства с использованием датчиков. Ожидается, что к 2025 г. мировой рынок Интернета вещей достигнет 4,3 трлн дол.²;

- облачные технологии представляют собой оперативный, дешевый и удобный сетевой доступ к информации, выступают основой четвертой промышленной революции.

Повышение конкурентоспособности России возможно на основе использования новых технологий Индустрии 4.0. Социальные медиа, мобильные, аналитические или встроенные устройства обеспечивают инновации в промышленности, повышение качества обслуживания клиентов, оптимизацию операций и создание новых бизнес-моделей [4, с. 6].

По оценкам аналитиков Всемирного банка, компании General Electric и Всемирного экономического форума, реализация Индустрии 4.0 может принести мировой экономике дополнительный доход до 30 трлн дол. США в период до 2025 г.³ В России доля цифровой экономики оценивается на уровне 4 %, тогда как в США она составляет 11 %, в Китае — 10 %. Наилучшие позиции по уровню цифровизации относительно Европы прослеживаются в информационно-коммуникационном секторе России, образовании, финансовой сфере и торговле, наибольшее отставание от развитых стран — в промышленности и на транспорте. В связи с этим в 2017 г. Правительством Российской Федерации утверждена программа по созданию условий для перехода страны к цифровой экономике.

¹ *Should We Fear the Robot Revolution? (The Correct Answer is Yes)* IMF Working paper. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/05/21/Should-We-Fear-the-Robot-Revolution-The-Correct-Answer-is-Yes-44923/>.

² *Digital economy RUSBASE*. URL: <https://rb.ru/longread/digital-economy-in-russia/>.

³ *Introducing the Digital Transformation Initiative* // World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/digital-transformation/introducing-the-digital-transformation-initiative/>.

По мнению С. Д. Бодрунова и Дж. К. Гэлбрейта, России в рамках новой индустриализации нужно решить две задачи: 1) удешевить ресурсную базу и 2) обновить производственные мощности обрабатывающей промышленности [1, с. 89]. Вызовом для российских промышленных предприятий становится переход к новой бизнес-модели в условиях масштабного применения цифровых технологий. Так, создание по инициативе «Ростелекома» и «Роскосмоса» Ассоциации содействия развитию Промышленного интернета можно считать важным шагом по переходу России к цифровой экономике¹.

Основными субъектами новой индустриализации выступают «умные» фабрики, предприятия с высоким уровнем дигитализации и автоматизации производственных процессов, позволяющие экономить ресурсы, обеспечивать более высокое качество продукции и высокую скорость вывода продукта на рынок [5]. Поскольку умное предприятие в Индустрии 4.0 представляет собой безлюдное компактное производство, то наибольшие шансы на успех у тех стран, которые в значительной степени роботизировали промышленные предприятия и могут быстро интегрировать промышленных роботов в информационные сети и платформы с использованием искусственного интеллекта [2, с. 32].

Вместе с тем в научной литературе пока не определены однозначные критерии и показатели для измерения трансформации промышленности страны к Индустрии 4.0 [8, с. 21]. Конкурентоспособность 63 стран мира по уровню развития цифровой экономики с 2013 г. оценивает IMD — Международный институт развития менеджмента (Швейцария). Методология расчета включает 50 факторов, которые объединены в три группы:

- 1) знания (образование и наука, управление талантами);
- 2) технология (государственное регулирование, инновационные технологии, инвестиции в НИОКР);
- 3) будущая готовность (внедрение информационных технологий, приспособляемость к внешней среде, адаптивность и гибкость бизнеса).

¹ *Россия 4.0: четвертая промышленная революция как стимул глобальной конкурентоспособности.* URL: <http://tass.ru/pmfef-2017/articles/4277607/>.

Согласно рейтингу 2018 г., в десятку лидеров входят: США, Сингапур, Швеция, Дания, Швейцария, Норвегия, Финляндия, Канада, Нидерланды и Великобритания. Что касается России, то она заняла в рейтинге 40-е место из 63 стран, улучшив свои позиции по сравнению с 2017 г. на два пункта¹.

Т. К. Sung оценил рейтинг конкурентоспособности стран по развитию четвертой промышленной революции, используя данные UBS (глобальной компании, оказывающей финансовые услуги), WEF (Всемирного экономического форума) и IMD [6]. Интегральный показатель трех рейтингов определяет наиболее высокую конкурентоспособность в Индустрии 4.0 следующих стран: Сингапур, Финляндия, США, Нидерланды, Швейцария, Швеция, Норвегия, Великобритания, Дания (см. таблицу).

**Глобальные рейтинги конкурентоспособности стран
в развитии четвертой промышленной революции [6, р. 43]**

Ранг	Страна	UBS (2016)	WEF (2017)	IMD (2017)	Среднее
1	Сингапур	2	1	1	1,3
2	Финляндия	4	2	4	3,3
3	США	5	5	3	4,3
4	Нидерланды	3	6	6	5,0
5	Швейцария	1	7	8	5,3
6	Швеция	11	3	2	5,3
7	Норвегия	8	4	10	7,3
8	Великобритания	7	8	11	8,3
9	Дания	9	11	5	8,3
10	Гонконг	7	12	7	8,7

На наш взгляд, методический подход Т. К. Sung в большей степени соответствует задаче оценки глобальной конкурентоспособности стран в целом. Поэтому предлагается авторский подход к оценке конкурентоспособности новой индустриализации стран с учетом важнейших технологий четвертой промышленной революции. Интегральный рейтинг конкурентоспособности промышленности стран предложено рассчитывать по трем индикаторам, характеризующим Индустрию 4.0:

¹ IMD World Digital Competitiveness Ranking 2018. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2018/>.

1) плотность — число промышленных роботов на 10 тыс. занятых в обрабатывающей промышленности стран относительно среднего значения в мире на основе статистических данных Международной федерации роботов. Роботы, благодаря интеграции с Интернетом, обеспечивают более высокую гибкость и быструю переналадку оборудования, повышают производительность труда, позволяют перейти к кастомизированному несерийному производству [7];

2) глобальный индекс конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, нормированный относительно среднего значения индекса по всем странам мира с использованием статистических данных исследовательской компании Deloitte Touche Tohmatsu Limited Global Consumer and Industrial Products Industry Group, 40 государств¹;

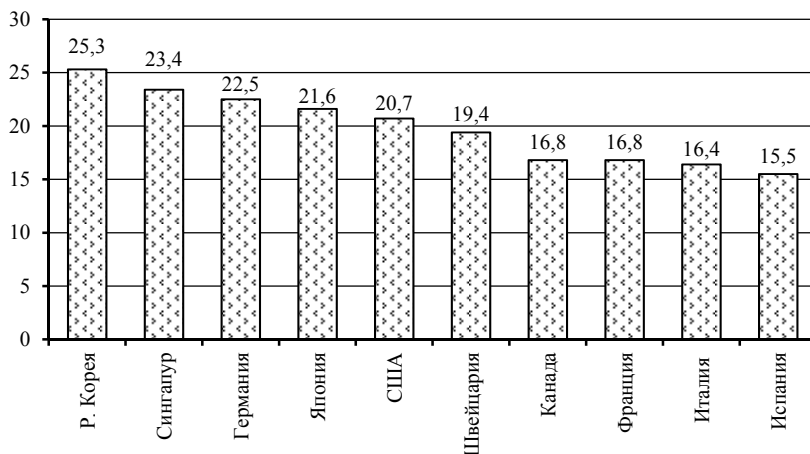
3) индекс готовности к будущему производству, который оценивается Всемирным экономическим форумом по 100 странам мира. Рейтинг определяет проектная команда ВЭФ, которая включает 50 глобальных компаний, 26 правительств государств и 30 представителей научной общественности. Индекс рассчитывается по 59 индикаторам, которые характеризуют структуру производства, сложность и масштабы национальной промышленности, технологии и инновации, человеческий капитал, торговлю и инвестиции, институциональное обеспечение, ресурсы и др. Готовность означает способность капитализировать в будущем возможности и умение быстро адаптироваться к неизвестным внешним шокам, при этом драйверы производства показывают потенциал трансформации производственных систем в условиях четвертой промышленной революции².

Результаты расчета конкурентоспособности стран в развитии Индустрии 4.0 представлены на рисунке.

Согласно расчетам автора, в группу лидеров четвертой промышленной революции входят Республика Корея, Сингапур, Германия, Япония, США, Швейцария, Канада, Франция, Италия и Испания. Россия находится в четвертой десятке стран.

¹ *Industry 4.0: Are you ready?* // Deloitte Review. Issue 22, January 22.

² *Readiness for the future of Production Report 2018* / World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/readiness-for-the-future-of-production-report-2018/>.



Страны с наибольшей конкурентоспособностью
в развитии Индустрии 4.0, пунктов

В заключение отметим, что Индустрия 4.0 означает цифровизацию, компьютеризацию промышленности благодаря развитию четырех основных технологий: возможность обрабатывать большие массивы данных; рост мощности компьютеров и развитие облачных хранилищ; появление новых форм взаимодействия в системе человек–машина; совершенствование робототехники за счет подключения к Интернету и трехразмерной печати. России, чтобы преодолеть отставание от ведущих индустриальных государств, необходимо обеспечить разработку соответствующей промышленной политики, законодательства по решению вопросов занятости высвобождаемых в процессе новой индустриализации человеческих ресурсов, решение вопросов национальной кибербезопасности; поддерживать распространение ключевых технологий Индустрии 4.0; сформировать инфраструктуру для создания и развития «умных» фабрик, цифровизации управления и всех отраслей экономики; инвестировать становление новых отраслей промышленности; совершенствовать сферу образования в направлении развития креативных компетенций; выстраивать эффективную транспортную систему с применением искусственного интеллекта; внедрять системы персонального менеджмента и др.

Библиографический список

1. *Бодрунов С. Д., Гэлбрейт Дж. К.* Концепция Нового индустриального общества: история и развитие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2018.
2. *Капустина Л. М.* Рынок промышленных роботов: мировое и региональное измерение // Урал — XXI век: макрорегион неоиндустриального и инновационного развития: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 15–16 октября 2018 г.): в 2 т. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2018. Т. 2. С. 31–37.
3. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016.
4. *Embracing Digital Technology: A New Strategic Imperative* / M. Fitzgerald, N. Kruschwitz, D. Bonnet, M. Welch // Massachusetts Institute of Technology Sloan Management Review. 2013. URL: <https://sloan-review.mit.edu/projects/embracing-digital-technology/>.
5. *Filos E., Helmvrath C., Riemenschneider R.* “Smart factories” with next generation of production systems. ICT Objectives 7.1/7.2. PPP Info-Day. 11 July 2011, Brussels.
6. *Sung T. K.* Industry 4.0: A Korea perspective // Technological Forecasting & Social Change. 2018. No. 132. P. 40–45.
7. *Tsuda J.* Global Industrial Robot Sales Doubled Over Last Five Years, Report Says. URL: <https://www.roboticsbusinessreview.com/news/global-sales-for-industrial-robots-doubled-over-last-five-years/>.
8. *Ustundas A., Cevikcan E.* Industry 4.0: Managing the digital transformation. Springer. 2018.

О. Н. Зуева, А. М. Сигоренко

Тенденции формирования грузопотоков транспортно-логистической системы промышленного региона

Статья посвящена основным тенденциям формирования грузопотоков в территориальном разрезе. Дана характеристика грузопотоков металлургического, строительного, лесоперерабатывающего, химического, агропромышленного комплексов Свердловской области. Приведена структура рынка логистических перевозчиков, осуществляющих вспомогательные логистические операции.

Ключевые слова: логистика; грузопотоки; транспорт; продукция; регион.

В условиях цифровой трансформации экономики России, ее ориентации на инновации развитой логистический комплекс

является одним из ключевых факторов социально-экономического роста. Логистика создает условия для оптимизации внешних и внутренних материальных и нематериальных потоков, сопутствующих им финансовых и информационных потоков, оптимизацию бизнес-процессов и как следствие — минимизацию общих затрат ресурсов. Логистический комплекс обеспечивает единство экономического и информационного пространства страны, формирует и интегрирует ее межрегиональные связи в международное экономическое и информационное пространство¹.

В структуре логистического комплекса условно выделяется логистика грузов, или магистральная логистика, обеспечивающая движение товаров посредством транспортно-логистической инфраструктуры федерального, регионального и местного уровней.

Неэффективность транспортно-логистической системы — это один из основных факторов, сдерживающих экономический рост регионов России. По экспертным оценкам стоимость перемещения грузов на одинаковое расстояние в России в 3 раза больше, чем в европейских странах при кратных временных затратах.

Анализ транспортно-логистической системы промышленного региона, каким является Свердловская область, позволил выявить основные грузопотоки в территориальном разрезе. Ведущими грузообразующими комплексами промышленности Свердловской области являются традиционный металлургический сектор (38 %), промышленность строительных материалов (52 %), лесоперерабатывающий (6 %), агропромышленный (3 %) и химический (1 %) комплексы. При этом системообразующими являются внутренний и межрегиональный грузопотоки металлургического и строительного комплекса.

Необходимо отметить, что основные грузопотоки Свердловской области отличаются высокой грузоемкостью, из-за чего структура выпуска промышленности в натуральном выражении в значительной степени отличается от структуры выпуска в де-

¹ Концепция межотраслевой стратегии развития логистического комплекса и оптовой торговли в Свердловской области на период до 2035 года. URL: <http://docs.cntd.ru/document/550251006/>.

нежном выражении. Вторым важным фактором является то, что при оценке спроса на услуги транспорта, помимо веса выпуска продукции, следует учитывать и вес потребляемого предприятиями сырья, при этом он может не соотноситься с весом выпускаемой продукции. Так, для металлургической промышленности требуется сырье, вес которого существенно превосходит вес конечной продукции, а для добычи полезных ископаемых нужны в основном машины и топливо, вес которых незначителен.

Еще более ярким примером подобного дисбаланса в объемах производства в весовом выражении и объемах подвозимого сырья является производство электроэнергии на угольных ТЭЦ, продукция которых (электроэнергия) не имеет веса, но при этом предприятия создают большую нагрузку на транспортную систему. Эти факторы определяют анализ грузопотоков не в денежном, а в натуральном выражении. При этом для обеспечения грузовых перевозок необходимо подчеркнуть основную роль железнодорожного транспорта.

Характеризуя структуру грузопотока Свердловской области, можно сказать, что преобладающими являются девять родов грузов, составляющих 90,8 % от общего объема. Наибольший спрос на перевозки существует со стороны металлургического, строительного и топливно-энергетического комплекса, прочие производственные комплексы формируют менее 5 % спроса.

Анализ движения грузопотоков свидетельствует о том, что внутрирегиональный и межрегиональный грузопотоки основных потокообразующих комплексов Свердловской области осуществляются железнодорожным транспортом. Анализ сложившейся собственной погрузки и выгрузки на железнодорожный транспорт показал, что более 90 % потребностей перевозок железнодорожным транспортом определяется 75 крупными и средними предприятиями области.

Характеризуя структуру внутреннего и межрегионального грузопотоков, можно сказать, что транспортом общего пользования с горнодобывающих производств перевозят концентрат, флюсы, агломерат и окатыши. Необогащенная руда, как правило, перевозке не подлежит, так как сырье добывается на месте. Металлургические предприятия перевозят готовый прокат, трубы

и лом черных металлов. Отправка угля с железнодорожных станций Свердловской области за последнее десятилетие снизилась до 0,86 млн т. При этом прибытие каменного угля на станции Свердловской области остается стабильным — на уровне 20 млн т.

Основную нагрузку, формируемую предприятиями строительного комплекса, определяют перевозки инертных материалов и цемента. В структуре внутрирегионального грузопотока изменения объемов грузов обеспечиваются за счет изменений добычи полезных ископаемых в районах их залегания, например, в Качканаре, Асбесте, Североуральске, Краснотурьинске, Серовском и Режевском районах.

Особенности формирования грузопотоков химического производства заключаются в следующем. Наиболее грузоемкое химическое производство сконцентрировано в городах Ревда, Верхняя Тура и Нижний Тагил. Вместе с тем значительная доля промышленности химического комплекса сосредоточена в Екатеринбурге и его пригородах (Арамил, Березовский). Производства фармацевтической промышленности, помимо Екатеринбурга, расположены в Березовском, Новоуральске и Ирбите. Наибольший выпуск химической продукции в пересчете на вес обеспечивают предприятия металлургического комплекса ОАО «Среднеуральский медеплавильный завод» и ОАО «Святогор», выпускающие 1,1 млн т серной кислоты и десятки тысяч тонн химических соединений натрия. Более 100 тыс. т химической продукции выпускает ОАО «Уралхимпласт». Грузоемкостью отличаются предприятия по производству резинотехнических изделий, шин и упаковки.

Анализ производства основных видов химической продукции и объемов их перевозок позволяет утверждать, что большая часть спроса на перевозки готовой продукции также удовлетворяется железнодорожным транспортом, в частности, им перевозится серная кислота, составляющая большую часть химической продукции.

Машиностроение не формирует существенных грузопотоков в силу того, что наиболее металлоемкие изделия относятся к производству готовой металлической продукции. Железнодорожные вагоны как наиболее грузоемкая продукция отрасли

не нуждаются в перевозках и уходят к потребителю своим ходом. Машины, станки, двигатели и сельскохозяйственные машины перевозятся на железнодорожных платформах, при этом объем данных перевозок невелик и составляет около 0,2 % от общего объема перевозок.

Вместе с тем машиностроение предъявляет наиболее жесткие требования к качеству транспортного обслуживания, такие как ритмичность, надежность и скорость. Именно этими факторами обусловлен переход машиностроительных предприятий на обслуживание автомобильным транспортом.

Анализ территориального распределения грузопотока показывает выраженное преобладание грузов в западном направлении над восточным в среднем в 2,5 раза. Это объясняется движением транзитного грузопотока в западном направлении, большая часть которого состоит из каменного угля. Межрегиональный грузопоток проходит через все субъекты РФ, обладающие развитой железнодорожной сетью.

В целом анализ внутреннего и межрегионального грузопотока, осуществляемого железнодорожным видом транспорта, свидетельствует о том, что наибольшая доля грузопотока области связана с предприятиями металлургического и строительного комплексов. Являясь потребителями грузоемкого сырья, данные предприятия формируют существенный грузопоток со стороны Ханты-Мансийского АО, Тюменской, Кемеровской и Челябинской областей, Пермского края и Казахстана.

Второй вектор анализа движения грузопотоков Свердловской области предполагает оценку грузопотоков, осуществляемых автомобильным транспортом. Наибольшая доля в формировании грузопотоков автомобильного транспорта приходится на предприятия строительного, агропромышленного и лесопромышленного комплексов, прочие производственные комплексы формируют менее 20 %. Наибольший объем перевозок автомобильным транспортом отмечается в Екатеринбурге (35 % от общего объема перевозок автотранспортом), Богдановиче (16,2 %) и Ревде (7,5 %). Сложившиеся объемы грузоперевозок объясняются территориальным размещением предприятий строительного, агропромышленного и лесопромышленного комплексов.

Изучая грузопоток агропромышленного комплекса, можно обозначить тенденцию к перераспределению его с железнодо-

рожного на автомобильный вид транспорта. Отправление продовольственных грузов по железной дороге сократилось в 2,8 раза, снижение объема перевозок отмечается по всем группам продовольственных грузов, но в особенности по комбикормам.

Выпуск продукции пищевой промышленности оценивается в 2,3 млн т, она большей частью перевозится автомобильным транспортом. Перевозки сельхозпроизводителей и вывоз продукции от предприятий пищевой промышленности автотранспортом составляют от 8,8 млн т, что более чем в девять раз больше, чем перевозки железной дорогой. Из того, что объем выпуска агропромышленного комплекса и пищевой промышленности в натуральном выражении остается практически неизменным, следует, что снятая с железной дороги нагрузка легла на автомобильный транспорт, что приводит к удорожанию перевозки, увеличению нагрузки на автодорожную сеть, во многом способствуя увеличению затрат на создание соответствующей инфраструктуры.

Формирование грузопотока в рамках лесопромышленного комплекса происходит под воздействием следующих факторов. По данным, приведенным в Стратегии развития лесоперерабатывающего комплекса Свердловской области на период до 2020 г., лесные земли занимают 15,4 млн га с общим запасом древесины около 2,1 млрд куб. м¹. Несмотря на богатые запасы древесины, существенную роль в ее освоении играют возможности вывозки леса. По данным Министерства природных ресурсов Свердловской области, в последние годы всеми пользователями леса вырубается 7,8–8,5 млн куб. м древесного сырья. Именно этот показатель — фундамент для определения спроса на перевозки со стороны лесозаготовительного комплекса. Размещение данных предприятий тяготеет к районам произрастания сырья.

Особенность перевозок в лесозаготовительной промышленности в том, что в основном они осуществляются по дорогам необщего пользования, а поэтому не учитываются в статистике перевозок.

¹ Стратегия развития лесопромышленного комплекса Свердловской области на период до 2020 года. URL: http://economy.midural.ru/sites/default/files/files/documents/lesoprom_kompl.pdf.

Стратегия развития лесоперерабатывающего комплекса Свердловской области также отмечает, что разреженная дорожная сеть является одной из главных проблем лесного сектора экономики. При этом справедливо подчеркивается, что развитию дорожной сети препятствуют пробелы в законодательстве. Нет четко определенных понятий права собственности на лесовозные дороги и механизмов консолидации различных источников финансирования лесовозных дорог.

Характеризуя структуру рынка логистических посредников во вспомогательных логистических операциях, специализирующихся на основных грузо- и пассажиропотоках, можно сделать вывод, что высококонкурентным является рынок перевозок пассажиров автомобильным транспортом, в сегментах железнодорожных, водных и воздушных перевозок функции логистических посредников выполняют высококонцентрированные структуры. Железнодорожные перевозки осуществляет ОАО «РЖД», перевозки водным транспортом не распространены в Свердловской области, только на востоке есть организованный перевозчик данным видом транспорта — «Тавдинский реч-флот», авиаперевозки преимущественно выполняет ОАО «Аэро-флот» и ряд локальных перевозчиков. Такая структура вызвана высокими инвестиционными затратами для осуществления деятельности на указанных рынках.

Таким образом, среди основных тенденций, характеризующих распределение основных грузопотоков региона по видам транспорта, можно выделить снижение роли железнодорожного транспорта и возрастание роли автомобильного. Данная тенденция обусловлена в первую очередь ростом автомобилизации населения и снижением роли железнодорожного транспорта в грузоперевозках продукции агропромышленного, строительного и лесопромышленного комплексов. Вместе с тем стоит отметить, что движение потоков автомобильным транспортом имеет существенные проблемы. Сравнительная стоимость перевозки превышает альтернативную стоимость движения потока железнодорожным транспортом, что во многом объясняется низкой концентрацией транспортно-логистических компаний на данном рынке. При этом все грузообразующие комплексы промышленности Свердловской области дают достаточный уровень

динамики объемов производства, что позволяет говорить о необходимости стратегических мероприятий по формированию транспортно-логистической системы области в соответствии со сценарными условиями развития.

А. В. Курдюмов

Реиндустриализация и цифровизация АПК России: основа обеспечения продовольственной безопасности¹

Раскрываются вопросы повышения продовольственной безопасности России в контексте реиндустриализации — повышения уровня технологического развития производственной базы АПК, в том числе увеличения темпов модернизации. Проанализированы научно-технические результаты в решении существующих проблем обеспечения эффективного функционирования АПК. Сформулированы предложения по комплексной цифровизации АПК России и прогнозные показатели.

Ключевые слова: реиндустриализация; цифровизация; АПК; продовольственная безопасность; сельское хозяйство.

На современном этапе развития с учетом внешних вызовов и угроз, а также обеспечения выполнения задачи перехода экономики России на качественно новый уровень наблюдаются кризисные явления, сопровождающиеся ухудшением социально-экономического положения значительной части населения.

Процесс развития современного информационного общества происходит от макро- до микроуровня, что обуславливает структурную трансформацию как на уровне предприятий с образованием новых организационных форм и их производственных ресурсов, так и отраслей в целом. Поэтому формирование комплексной информационно-цифровой инфраструктуры с внедрением современных технологий, включая информационно-цифровые системы, робототехнику, повысит эффективность.

Согласно отечественным и международным отчетам по вопросам продовольственной безопасности, проблема голода

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00886 «Комплексное экономико-правовое исследование повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса Российской Федерации в условиях развития и интеграции информационно-цифровых систем».

и недоедания в Российской Федерации остро не стоит на повестке [3]. Однако следует отметить присутствие определенной напряженности в экономической и физической доступности продовольствия.

В целях минимизации и предотвращения макроэкономических рисков, обусловленных снижением инвестиционной привлекательности отечественного сектора экономики и конкурентоспособности отечественной продукции, следует уделить особое внимание повышению эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, ликвидации ценовых диспропорций на сельскохозяйственных товарных рынках, созданию новых технологий, в том числе за счет развития научного потенциала.

Снижение технологических рисков возможно за счет реиндустриализации — повышения уровня технологического развития производственной базы, в том числе увеличения темпов модернизации АПК и антимонопольного регулирования на материально-технические ресурсы [2].

В рамках развития парадигмы цифровой экономики в сельском хозяйстве следует учитывать социально-экономические особенности и предусмотреть решение вопросов высвобождения рабочей силы, их трудоустройства и других социальных вопросов [1]. Соблюдение баланса занятости в сельском хозяйстве и внедрения информационно-коммуникационных систем остается на повестке государства, бизнеса, научного сообщества и граждан.

Для обеспечения стабильного роста производства сельскохозяйственной продукции и нивелирования угроз принята Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства до 2025 г., в рамках которой ожидается снижение уровня импортозависимости и увеличение на 30 % доли высокотехнологичных сельхозпроизводителей в отрасли.

Реализация комплекса мер позволит обеспечить переход к высокопродуктивному и экологичному сельскому хозяйству, внедрению систем рационального использования средств защиты в растениеводстве и животноводстве, хранение и эффективную переработку сельскохозяйственной продукции, создание безопасных и качественных продуктов питания.

Следует отметить дополнительные риски реализации Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства до 2026 г. ввиду зависимости от средств финансирования в объеме 36,7 млрд р. за счет государственных программ: «Развитие науки и технологий на 2013–2020 годы» — 3,3 млрд р. до 2026 г. (ФАНО России); «Развитие сельского хозяйства и регулирование сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» — 4,7 млрд р. (ФАНО России) и 9,5 млрд р. (Минсельхоз России); «Развитие образования на 2013–2020 годы» — 7,4 млрд р. до 2026 г. (Минобрнауки России); «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» — 11,75 млрд р. до 2026 г. (Минпромторг России).

Отметим основные современные тренды отечественного АПК: роботизация производства, селекция и генетика, информатизация [4].

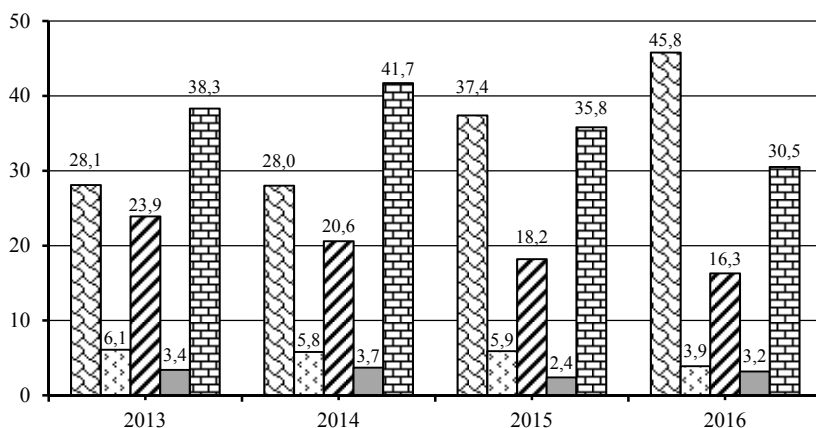
Важная роль принадлежит научному сообществу в решении существующих проблем обеспечения эффективного функционирования АПК, которое должно быть обеспечено соответствующими условиями для формирования и внедрения конкурентоспособных научно-технических результатов в национальную хозяйственную систему [5].

Структура инвестиций по объектам интеллектуальной собственности представлена на рисунке.

В структуре инвестиций по объектам интеллектуальной собственности за период с 2013 по 2016 г. наблюдаются структурные изменения: снижение финансирования на разведку недр и оценку запаса полезных ископаемых на 8 % (в 2016 г. 30,5 %), научные исследования (разработки) — на 7 % (в 2016 г. 16,3 %); рост на 17 % — программное обеспечение, базы данных (в 2016 г. 45,8 %).

Использование информационно-цифровых систем в агропромышленном комплексе России ранее ограничивалось применением компьютеров и программного обеспечения в основном для управления финансами, статистической отчетности и отслеживания коммерческих сделок.

В 2016 г. в структуре инвестиций в основной капитал по сельскому хозяйству привлеченные источники финансирования составляют 42 %, из них бюджетные — 3,9 %, большая доля



■ программное обеспечение, базы данных, %

□ оригиналы произведений развлекательного жанра, литературы и искусства, %

■ научные исследования и разработки, %

■ создание и приобретение изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, %

■ разведка недр и оценка запасов полезных ископаемых, включая произведенные нематериальные поисковые затраты, %

Инвестиции в объекты интеллектуальной собственности

которых за счет федерального бюджета — 2,3 %. Доля финансирования научных исследований и разработок за счет привлеченных источников составляет 46,4 %, из них бюджетные — 32,1 %, большая доля которых за счет федерального бюджета — 31,1 %.

В 2016 г. в структуре инвестиций в основной капитал по сельскому хозяйству доля иностранной собственности составила 2,8 %, в финансировании научных исследований и разработок — 3,4 %.

Анализ факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность организаций с 2010 по 2016 г., показал структурные изменения. Наибольшие свои значения на 2016 г. достигли показатели по недостатку собственных финансовых средств — 61 %, неопределенности экономической ситуации в стране — 61 %, высокий процент коммерческого кредита — 56 % и инвестиционные риски — 50 %. Наблюдается рост за исследуемый

период по таким факторам, как неудовлетворительное состояние технической базы — 17 % (в 4 раза), несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы, на 17 % (в 3,7 раза), неопределенность экономической ситуации в стране на 29 % (в 1,9 раза), сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов на 31 % (в 3,2 раза), инвестиционные риски на 27 % (в 2 раза), высокий процент коммерческого кредита — 25 % (в 1,8 раза), низкая прибыльность инвестиций в основной капитал на 9 % (в 1,8 раза), недостаточный спрос на продукцию на 8 %.

Затраты на технологические инновации организаций в производстве пищевых продуктов за период 2010–2016 гг. возросли, из них продуктовые инновации в 4 раза, процессные инноваций в 2 раза.

Динамика роста объемов отгруженных инновационных товаров, работ и услуг организаций по производству пищевых продуктов в обрабатывающем производстве отрицательная, что свидетельствует об отставании сельского хозяйства от других отраслей.

Использование цифровых технологий в сельском хозяйстве для мониторинга сельскохозяйственных культур, домашнего скота и различных элементов сельскохозяйственного процесса происходит точно и на уровне отдельных хозяйств.

За счет комплексной цифровизации АПК России и внедрения технологий IoT будут достигнуты следующие показатели:

- в разы снижена торговая наценка на продукты питания в оптово-розничном звене без ухудшения качества продукции;
- в разы увеличен объем потребления продуктов питания в России в натуральном выражении;
- внедрены элементы автоматизированного управления ресурсами и снижено влияние человеческого фактора на всех этапах производства сельскохозяйственной продукции;
- кратно повысится производительность труда в сельском хозяйстве и снизится себестоимость производимой продукции за счет ускорения процесса доставки продукции конечному потребителю и повышения уровня механизации и автоматизации фермерских и индивидуальных хозяйств.

При текущей экономической ситуации в России цифровизация способна кардинально повлиять на снижение себестоимости и конечных цен на продукцию АПК, повысить прибыль и конкурентоспособность как конкретных предприятий, так и аграрной отрасли в целом за счет сквозной автоматизации процессов.

Библиографический список

1. Сёмин А. Н. Приоритетные направления агроэкономических исследований научно-технологического развития АПК России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2019. № 1. С. 2–6.

2. Шаранова Н. В. «Большие вызовы» глобализации как стимул к развитию агронауки и агропромышленного комплекса России // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2018. № 11(44). С. 19–25.

3. Ялунина Е. Н., Сулимин В. В. Сельское хозяйство как элемент формирования социально-экономической значимости агропродовольственной системы Российской Федерации // Международный сельскохозяйственный журнал. 2018. № 1(361). С. 53–55.

4. Shakhmurzov M. M., Gordeev A. S., Kulintsev V. V., Yuldashbaev Y. A., Konik N. V., Ulimbasheva R. A., Ulimbashev M. B. Sustainable development of the agro-industrial complex and rural territories of the regions south of Russia // South of Russia-Ecology Development. 2018. Release 3. P. 83–95.

5. Veselovsky M. Y., Savenko V. G., Bitkina I. V., Krasnyukova N. L., Stepanov A. A. Improvement of the mechanism of technology transfer within the context of the innovative development of the agroindustrial complex of Russia // Scientific papers-series management economic engineering in agriculture and rural development. 2018. Release 4. P. 411–421.

Человек, образование и цифровые технологии в условиях новой индустриализации

В. К. Терзиев

Социальная политика на рынке труда как теория и практика в Болгарии

В статье социальная политика страны рассматривается как совокупность конкретных мероприятий, направленных на регулирование социальных отношений между субъектами, различными по своему социальному статусу.

Ключевые слова: социальная политика; рынок труда; практика; социальная программа; социальная эффективность; экономическая эффективность; Болгария.

Социальная политика страны — это совокупность конкретных мероприятий, которые направлены на регулирование социальных отношений между различными по своему социальному положению субъектами. Этот подход к пониманию социальной политики называют еще функциональным подходом, и, по сути, он рассматривает социальную политику как деятельность по регулированию отношений равенства или неравенства в обществе. Он дает возможность искать неравенство в экономических позициях индивидов в отношении права собственности, труда и условий труда, распределения доходов и потребления, социального страхования и здравоохранения и находить источники этих неравенств и их социальную оправданность или неоправданность.

Характерной чертой этой политики является социальная работа (деятельность). Термин «социальная работа» означает и вид профессии, и систему специализированных учреждений, и все более разнообразные практики, которые для того, чтобы быть эффективными, должны использовать интегрированные знания фундаментальных наук о человеке и общественных группах, а также и об обществе в целом.

В Болгарии понятие социальной работы объединяет в себе нескольких моментов — она является интегративной деятельностью, отдельной наукой и практикой, вспомогательной профессией, занимает свою собственную конкретную область деятельности, содержит «формы социальной интервенции», направленной на индивида, семью, группу или сообщество с целью воспитания и перевоспитания, социализации и неприкосновенности, интеграции и реинтеграции, адаптации и реадaptации. Она рассматривается как целостная интегральная система. Ее основная цель связана с профилактикой, решением социальных проблем и преодолением рисков в отношении личности.

Основными проблемами социальной работы с точки зрения деятельности общества, государственной деятельности как неотъемлемой части социальной, институциональной и политической жизни являются: несвоевременное и неправильное оказание помощи или услуг нуждающимся лицам, семьям, домохозяйствам, социальным группам; несоответствие европейским стандартам и критериям при осуществлении социальной работы, учитывая наши национальные традиции и опыт; отсутствие координации и согласованности социальной работы по видам, формам, иерархическим уровням; отсутствие взаимодействия (общения, диалога) между социальными работниками и клиентами (группами) в отношении гуманизма, демократичности и соблюдения этики; отсутствие профессиональной квалификации (знаний, навыков, опыта) социальных работников и лиц по оказанию помощи нуждающимся. В общих чертах конкретные индикаторы могут быть определены по-разному и в различном порядке, но во всех случаях их объединяет социальная эффективность процесса.

Исследование социальной эффективности процесса социальной работы является довольно сложной и в некоторых случаях почти неисполнимой задачей.

Говоря об эффективности как о ключевом понятии в любой общественно-экономической деятельности, традиционно акцент ставится на экономическую эффективность, которая проявляется в зависимости «затраты — эффекты (выгоды)». И так как любая общественная деятельность осуществляется путем использования все более ограниченных ресурсов, поэтому под-

ход к ней должен быть как к экономической деятельности. Тем более, что экономической деятельностью считается «любая целенаправленная деятельность, при которой ограниченные ресурсы распределяются и комбинируются в различных вариантах, причем при этом возможна максимизация эффекта или минимизация затрат» [5, с. 98]. На передний план выходит соотношение затрат и выгод от данного ресурса или сочетания данных ресурсов для достижения определенной, заранее фиксированной цели и на этой основе постижение рационализации управленческих решений. В этом смысле зависимость «затраты — выгоды» может быть использована как «способ планирования; как инструмент для принятия решений и как среда для исторического документирования принятых решений» [4, с. 214].

Этот фундаментальный принцип, характеризующий экономическую эффективность, представляет собой одну сторону процесса изучения эффективности деятельности. Но любая деятельность по своей природе является социальной и обуславливает необходимость измеримости социальных эффектов. В связи с этим в последние годы все больше и больше обсуждается понятие социальной эффективности. В отличие от экономической, социальная эффективность не имеет настолько прямого характера, относится к более сложной категории и трудно поддается одномерному выражению [8, с. 56–87].

Продолжительное время сама постановка проблемы социальной эффективности рассматривается в социологии и в экономике как дискуссионная. До сих пор не найдено однозначного и общепринятого определения понятия «социальная эффективность». Существует достаточно много разработок монографического характера, авторы которых пытаются исследовать социальную эффективность различных видов деятельности, в том числе и управленческой. Прежде всего, большинство авторов разрабатывают понятие социальной эффективности, определяют критерии и методы ее оценки в зависимости от целей общественного производства.

В качестве классического труда по проблемам социальной эффективности можно считать монографию болгарского ученого М. Маркова. По его словам, эффективным является то, что приводит к результату, к эффекту (с лат. *effectus* — действие,

исполнение и *afficio* — действую, исполняю) — эффективный значит деятельный [1].

Популярной моделью для оценки эффективности выступает зависимость «ресурсы — затраты — результат», характерной особенностью которой является выделение роли ресурсной обеспеченности и затрат для повышения эффективности управленческой деятельности.

В модели эффективной организации Р. Лайкерта определяются следующие три группы факторов [6; 7; 10]:

- внутриорганизационные факторы, включающие в свой состав формальную структуру организации, экономическую структуру и социальную политику, профессионально-квалификационный состав персонала;

- промежуточные переменные, к которым относятся человеческие ресурсы, организационный климат, методы принятия решений, уровень доверия к руководству, средства стимулирования и мотивации к деятельности;

- результатные переменные, такие как рост или падение производительности труда и доходов, степень удовлетворения спроса потребителей и т. д.

Другая точка зрения связывает эффективность государственной деятельности с наличием или отсутствием оптимальной парадигмы административно-политического управления. Речь идет о противопоставлении традиционной технократической парадигмы политического управления новой — партисипативной.

Как правило, авторы непосредственно связывают эффективность государственной деятельности с наличием в ней элементов бюрократии, фактически служащей обществу [6; 7; 10]. А это бюрократия, которая находится под реальным контролем общества, выражает интересы общественного прогресса, является минимальной по количественным и качественным параметрам.

Это утверждение основано на внутреннем противоречии бюрократии широким общественным целям, ради которых она создается, и ее тесно корпоративных интересов, имеющих тенденцию к доминированию.

По мнению некоторых авторов, критерии эффективности социального управления заключаются в следующем: в степени

соответствия направления, содержания и результатов от деятельности управленческих структур и тех ее параметров, которые определяются функциями и статусом; законности решений и действий, соответствующих управленческим структурам и пользователям (реципиентам, бенефициарам); реальности влияния управленческой деятельности на состояние и развитие объектов управления; глубине учета и выражения управленческих решений и их влияния на конкретные и комплексные потребности, интересы и цели людей; характере и объеме прямых и «обратных» связей с бенефициарами, или, иначе говоря, — в демократизме деятельности; степени авторитетности решений и действий управленческих структур; правдивости и целесообразности информации, передаваемой управленческим структурам и бенефициарам; влиянии управленческой деятельности в отношении внешней среды.

Любое действие, любое социальное явление или качество, в том числе и социальная эффективность, характеризуются количественной и качественной стороной. И хотя эти две стороны объекта существуют неразрывно в единстве и взаимосвязи, тем не менее это разные характеристики окружающей нас социальной действительности. В научной литературе принято качественную сторону полученного результата (эффекта) обозначать термином «критерий», а количественную — термином «показатель эффективности».

В других исследованиях предлагается другая трактовка термина «критерий социальной эффективности», где он рассматривается с точки зрения взаимосвязи между количественной и качественной определенностью изучаемого и оцениваемого объекта. С количественной стороны критерий выступает как способ, инструмент, эталонная мера для движения к желаемому результату, а с качественной — как возможность для выделения «положительных сторон, формы движения в пространстве и времени».

Независимо от всех различий в понимании термина «критерий», в обозначенных подходах наблюдается смысловое единство. Кроме того, их синтез дает новое, более глубокое понимание социальной природы социальной эффективности.

Таким образом, «показатель эффективности» (количественный критерий) фиксирует объективированную и интегральную,

главным образом, количественно выраженную (например, с точки зрения натурального объема социальных благ и временного интервала их обеспечения) оценку постижений социальной системы любого ранга.

«Критерий эффективности» (качественный критерий) в большей степени ориентирован на исследование внутренних механизмов для достижения данного результата, включая степень ограниченности и так называемую активизацию человеческого фактора как условие саморазвития, эффективной деятельности, социальной цены достижений, степени ограниченности и т. д.

Это различие является очень важным для разработки системы оценки социальной деятельности.

Несмотря на то, в какой степени выражается эффективность функционирующей и развивающейся социальной системы, она всегда результат действия всех факторов, влияющих на систему в их совокупности, являющейся интегративной результативностью. При этом важно подчеркнуть, что, независимо, насколько экстраординарной и эффективной будет деятельность отдельно взятых факторов в социальной системе, ее высокая эффективность может быть обеспечена только соответствующим качеством системного социального взаимодействия. Это проявляется как ее неотъемлемое органическое свойство, служит как общий алгоритм и универсальный мотивационный механизм деятельности в отношении всех факторов в данной системе.

Зависимость между экономической и социальной эффективностью является сложной. В основе роста экономической эффективности, как правило, заложен методический принцип, согласно которому реализация социальной программы сама по себе должна стать катализатором для эффективного экономического развития.

Рассмотрение проблемы социальной эффективности в зависимости от представлений общественного развития и его идеала порождает дополнительные трудности. В тех случаях, когда количественное измерение социального эффекта затруднено в качестве единственного надежного критерия для его оценки может служить только степень приближения к цели, к реализации этих ценностей, которые она предусматривает.

В ряде разработок рассматривается преимущественно содержательная сторона понятий «социальный эффект» и «социальная эффективность». Как правило, авторы публикаций соглашались с тем, что социальный эффект представляет собой определенный социальный результат, целеполагающую деятельность, проведенную в жизнь, исходя от экономических решений.

При этом в одних случаях он означает «что-то такое, что связано с развитием человека», что «формирует новые черты образа жизни и деятельности, как индивидуальной, так и коллективной, свидетельствует о повышении социальной активности, оказывает помощь для полного развития личности и формирования нового типа работника». В другом случае рассматривается как «результат, отвечающий целям общественного развития». В третьем случае — как «степень повышения социально-психологического или санитарно-гигиенического комфорта человека». В последних случаях фактически имеется в виду не социальный результат как таковой, а эффективность, т. е. соотношение между результатом и целью, исходное и последующее состояние социальной комфортабельности [6; 7; 10].

Некоторые авторы связывают социальную эффективность экономики с проблемой эффективности. В экономике и социологии дискуссионным является даже вопрос о правомерности такого понятия, как «социальная эффективность» (в отличие от более или менее ясного экономического максимума продукции при минимальных затратах).

Те ученые, которые считают это понятие правомерным, пытаются дать ему более конкретное определение. В частности, критерием социальной эффективности является степень решения назревших социальных проблем в минимальные сроки и с минимальными затратами для общества. Указанное определение носит дискуссионный характер, потому что разработка критерия оптимальности в социальной сфере значительно бы продвинула вперед и понимание критериев социальной эффективности, какой является и окончательная формулировка для получения этого понятия [2; 3].

Постановка вопроса об оптимальности социальной деятельности как интегрального критерия ее эффективности перспективна именно из-за сложности каждого социального объек-

та, его зависимости от множества переменных, а также наличия многовекторных внутрисистемных противоречий.

Вопрос о критериях оптимальности (оптимума) важен теоретическим результатом оптимизации национальной экономики. В общем виде критерии оптимальности в экономике определяются как особые экономические и математические модели, выражающие общественные настроения. Иначе говоря, они представляют собой разновидность формализации целей экономического развития в виде аналитической, и в этом смысле априорно указанной функции.

Дискуссионной является и проблема соотношения оптимальности и эффективности. Одна группа экономистов на самом деле их отождествляют, а другие пытаются разделить эти понятия. Здесь необходима целенаправленная научно-исследовательская работа. Пока ясно одно: между критериями оптимальности и эффективности безоговорочно существует самая тесная связь, при этом теоретическая отчетливость в данном отношении позволяет достичь значительных успехов в объективной оценке последствий реализации планов, программ, проектов и решений. Очевидно, что, например, социальная эффективность может рассматриваться узко прагматически, как самый лучший результат решения актуальной социальной проблемы. В рамках широкого социального подхода учитываются стратегические и долгосрочные последствия, принимаемые меры.

Эффективность можно рассматривать не только как явление экономической сферы. Более того, она является относительно самостоятельным социальным феноменом. В ее основе лежит изучение многостепенной структуры элементов, ценностных критериев и показателей. В них фиксируются результативность социальных программ и мероприятий, деятельность различных групп населения, социальные последствия от реализации экономических, научных и технических проектов. Показатели социальной эффективности рассматриваются как инструменты для оценки реализации интересов и потребностей общества, государства, коллектива и личности.

Эффективность как социальный феномен представляется в виде качественно-количественной характеристики максимального развития человеческих ресурсов, формы социальной жиз-

недеятельности и управления обществом с учетом минимальных социальных, политических, экономических и нравственных затрат. Этот подход позволяет рассматривать социальную эффективность как универсальный подход для выражения степени результативности позитивного и негативного функционирования и развития социальных институтов и процессов. При этом широко известный принцип социальной эффективности выходит за рамки данного соотношения, так как он учитывает и объединяет еще несколько наиболее важных аспектов эффективности социальной деятельности. Речь идет об ориентации социальной эффективности на достижение общественно значимых, законодательно направленных целей развития объекта социального управления, об оценке последовательности и реальной степени приближения к желанным общественным интересам в порядке «саморазвития» системы, об ориентации на качество управленческой деятельности. Эти аспекты измерения социальной эффективности должны закономерно находить отражение в построении общей модели или принципов социальной эффективности.

Анализ проблемы социальной эффективности показывает, что в процессе появления и развития данной науки эта проблема закономерно получает должное внимание в контексте различных систем управления. В частности, следует подчеркнуть важность этого контекста по отношению к системе государственного и местного управления социальных сфер общества. Публичный характер этих систем подразумевает их ограничение в своей деятельности в смысле социального эффекта и детерминирующего его качества и социальной эффективности в широком диапазоне социальных потребностей и целей. Из-за этого социальная эффективность государственной системы управления объективно требует применения полимодального многопараметрического подхода к ее измерению. Существенной является и связь целого комплекса социально-эффективного государственного управления с социальной безопасностью страны в целом, а также с каждым регионом и территорией в их самостоятельности.

При определении комплексной оценки эффективности социальных программ целесообразно отметить следующее:

– оценка эффективности социальных программ должна рассматриваться в смысле качественных и количественных по-

казателей: количественный показатель выражается в натуральном объеме социальных благ, а также и как материальные затраты для их получения, а качественный показатель или критерий отражает внутренние механизмы достижения данного результата, качество организационной и управленческой системы, системных норм и ценностей, норм права, на основе которого деятельность в данной социальной системы считается эффективной или нет;

- при оценке программ необходимо учитывать и их экономическую и социальную эффективность. Экономическая эффективность выражается в том, что реализация социальной программы сама по себе должна стать катализатором для эффективного экономического развития. Средства, потраченные обществом для удовлетворения социальных потребностей, в результате должны вернуться в виде повышенной социальной и трудовой активности;

- степень достижения социальной эффективности определяется позицией движения к общественно значимой цели, которая содержательно раскрывается как состояние максимально полной реализации потребностей человека и самореализации его сущностных сил, иначе говоря, его личности, что реализуется, прежде всего, путем создания достойных для человека условий жизни и развития.

Из-за конечной сложности при отчетности и оценке стратегических и долговременных последствий социальных мероприятий в рамках широкого социального подхода при определении социальной эффективности мы рассматриваем социальную эффективность осуществляемых государством программ в практическом смысле. А это предполагает высокую результативность при решении конкретной социальной проблемы. Оценки эффективности социальных программ в данном случае сводятся к задаче оптимизации социальной управленческой деятельности в процессе решения конкретных социальных программ, используя программный подход. Это больше, чем когда-либо требует определения критериев эффективности социальных программ и на их основе применения соответствующих оценочных методик [9].

Библиографический список

1. *Марков М.* Технология и эффективность социального управления: пер. с болг. М., 1982.
2. *Основы современного социального управления.* М., 1999.
3. *Основы современного социального управления: теория и методология.* М., 2000.
4. *Семерджиев Ц.* Стратегия: среда ресурсов, способности планирования. София, 2007.
5. *Станкевич В.* Йоханес Гербер один из создателей немецкой микроэкономики вооруженных сил. София: УИ «Сто панство», 1998.
6. *Теория и методика социальной работы.* М., 1996.
7. *Теория социального управления.* Киев, 1996.
8. *Терзиев В.* Возможности повышения эффективности социальной адаптации военнослужащих, освобожденных от военной службы. Русе: Примакс, 2014.
9. *Терзиев В., Стоянов Е.* Социальная эффективность как мера деятельности в социуме // Инновационная наука. 2016. № 3. С. 225–234.
10. *Тернер Дж.* Структура социологической теории. М., 1985.

Д. Н. Ягранский

К вопросу об оценке целесообразности замены живого труда

Статья рассматривает в качестве важнейшего аналитического показателя для анализа эффективности замены живого труда овеществленную категорию «персонал как нематериальные нематериальный актив». Предметом статьи являются противоречия, возникающие в процессе оценки эффективности замены живого труда. Изменение логического подхода позволит определить степень влияния материальных и специфических нематериальных активов на хозяйственную деятельность предприятия. Предложена логическая схема анализа.

Ключевые слова: эффективность; фактор; продуктивность; персонал; нематериальные активы; материальные активы; труд.

Большинство современных предприятий нацелено на максимальную автоматизацию и замену ручного труда машинным. Соглашаясь в целом с целесообразностью такой замены, можем констатировать, что данная целесообразность присутствует в плане снижения рисков от возможных действий персонала. Однако подобные действия не всегда приводят к росту совокупной эф-

фективности экономической системы. По нашему мнению, такая ситуация связана с тем, что подобные замены в большей мере определяются общим управленческим трендом и соображениями престижа предприятия, чем конкретными вопросами экономической целесообразности. Заслуживает особого внимания изучение данного вопроса в условиях старопромышленного региона, которым является Урал.

При этом мы хотим обратить внимание на то, что существуют объективные причины, при которых целесообразность прямых инвестиций в расширенное развитие материально-технической базы отсутствует (либо минимально):

- предприятие прошло «точку невозврата» в своем экономическом развитии;
- сложнопрогнозируемая в длительной перспективе конъюнктура рынка сбыта;
- работа предприятия на стагнирующих рынках;
- наличие высокого трудового потенциала, сохранение которого в случае автоматизации станет невозможным;
- отсутствие реальных резервов сбыта дополнительной продукции, ставшей результатом роста продуктивности.

Наряду с перечисленными можно рассматривать и иные причины отсутствия целесообразности инвестиций в замену живого труда овеществленным. При этом экономические расчеты проводятся, однако ресурсный подход к персоналу в этом случае не всегда оправдан.

В качестве альтернативного аналитического подхода для решения поставленной задачи нами предлагается модель, разработанная для предприятий горно-металлургического комплекса другого старопромышленного региона, Кривбасса (Украина) [3; 4]. По нашему мнению, данная модель с минимальной адаптацией может быть использована в управленческой практике уральских предприятий. В основе подобного анализа лежит логика оценочного подхода. Общая аналитическая процедура включает в себя четыре этапа:

- 1) проведение инвентаризации всех существующих и постановка на учет неучтенных компетенций персонала, в том числе затрат, косвенно связанных с его развитием (например, оплата командировок на учебу);

2) отслеживание затрат на оплату высококвалифицированного труда (консалтинговых фирм, использование сторонних нематериальных активов) и сопоставление указанных затрат с фактическим уровнем сложности работ. Также проведение анализа расходов и доходов, которые дополнительно образуют их использование;

3) факторный анализ возможных средств прироста производительности труда с учетом автоматизации (механизации) производственно-технологических процессов, а также оценка затрат на проведение организационных изменений, вызванных автоматизацией;

4) проведение рыночного оценивания компетенций и навыков, которые могут быть утеряны в результате автоматизации, с возможным прогнозом дохода от их ценности (утрата имеющихся ноу-хау, падение гудвила и пр.).

Принципиальным в данном случае является фактор времени, который определяет сроки возможного использования оборудования (с учетом прогноза рынка сбыта) и прогноз сроков использования существующего трудового потенциала.

Следует отметить, что сопоставлять затраты необходимо с полными затратами на персонал за весь период анализа, в том числе затраты, связанные с его развитием и использованием. Последняя задача достаточно сложно реализуемая.

Основной идеей нашего подхода является идентификация и сравнение по критерию «балансовой стоимости» персонала (работников) предприятия в качестве нематериальных активов при установленных параметрах времени и изменении денежного потока. По нашему мнению, целесообразным является анализ трудовой эффективности деятельности персонала как составляющей нематериальных активов предприятия путем установления связи между изменением уровня расходов на персонал и изменениями результативных показателей его деятельности.

В ходе такого анализа важно отслеживать влияние на результативный показатель именно изменений образовательно-квалификационных и других нематериальных характеристик персонала [2]. В соответствии с этим и рассматривается альтернатива в виде источника прироста дохода (за счет живого или овеществленного труда). Основываясь на этой логике, прирост

эффективности работы персонала может быть достигнут либо за счет увеличения расходов на персонал (без учета затрат на оборудование) или за счет обогащения опыта персонала. При этом в обоих случаях номинальная стоимость персонала как нематериального актива будет расти.

Непосредственное сравнение базируется на логике факторного анализа, где сопоставляются элементы, формирующие стоимость нематериальных и материальных активов по отношению к их влиянию на продуктивность экономической системы организации. Поскольку процесс оценки материальных активов предприятия в современной научной и нормативной литературе рассмотрен достаточно подробно, необходимо остановиться на проблемах (сложностях), которые имеют место с оценкой персонала как нематериального актива.

Первой сложностью является установление соответствия объекта учета определенному классу активов. Признание объекта в качестве нематериального актива должно удостоверить факт его существования в установленной форме, а также должно иметься подтверждение расходов, сопровождающих его формирование (относящихся именно к данному объекту). Формально персонал как нематериальный актив может быть идентифицирован вследствие проведения собственных мероприятий по развитию или же быть полученным с рынка труда. В случае осуществления образования за счет предприятия факт существования нематериальных активов может быть подтвержден соответствующими документами, удостоверяющими квалификацию (с обязательной проверкой приобретенных знаний) [1]. Также могут существовать обязательства применительно к работнику (носителю рабочей силы) по обеспечению условий для использования нематериального актива (навыков персонала) предприятием в течение определенного периода (ограничения в увольнении). В случае оценки нематериального актива, который является результатом «собственной разработки» (рационализаторство рабочих), также возникает вопрос определения его стоимости. По нашему мнению, в этом контексте целесообразным является ценностный подход. В обоих случаях признание актива должно быть зафиксировано в реальном времени конкретной датой, что позволит менеджменту более точно определить размер возмож-

ной выгоды, полученной от его ценности путем будущих операций использования и (или) оценки возможностей передачи работника в аутсорсинг. Изменение стоимости во времени может осуществляться классическими средствами прогнозирования.

В отличие от классических нематериальных активов, определение которых непосредственно связано с фактическим признанием расходов, обусловленных их созданием и приобретением актива, оценка персонала — более сложное задание, поскольку ценность конкретного работника возникает только при его использовании непосредственно в контексте приобретенной специальности. Отклонения от приобретенной квалификации (профиля использования) усложняет рассмотрение, поскольку, по сути, работник как таковую стоимость актива не использует. При оценке затрат на развитие особенно важным является процесс аккумулирования расходов под конкретный проект на выделенном счете, что, в случае положительного результата, позволит подтвердить их принадлежность к конкретному нематериальному активу, в противном же случае такие расходы будут отнесены к расходам текущего периода.

Вторая сложность заключается в определении справедливой стоимости работников (или группы работников). Последнее при определении нематериальных активов кажется более вероятным. В соответствии с РСБУ «Нематериальные активы», постановка на учет происходит путем определения полной стоимости. Для работников такая стоимость будет характеризоваться расходами на образование, на повышение квалификации, а также учитывать рост опыта работника в зависимости от стажа. Следует включать в предлагаемую модель совокупность затрат на социальное обеспечение работника, а также показатели, отражающие уровень мотивации к данному виду деятельности. При этом учтенными должны быть навыки, которые непосредственно касаются создания хозяйственного результата. Расходы на образование (квалификацию) напрямую не связаны с возможностью роста производительности и могут быть учтены лишь при условии, если указанные расходы потенциально могут быть использованы.

Однако установление полной стоимости через суммирование расходов представляется нам довольно сомнительным

(вследствие практической сложности в проведении соответствующих расчетов). По нашему мнению, в качестве альтернативы эти показатели могут быть заменены показателями справедливой стоимости (что не противоречит РСБО). Такая оценка обусловлена определением рыночной стоимости конкретного работника (затрат, связанных с переходом работника востребованной квалификации с другого предприятия). Подобная деятельность требует обеспечения постоянного мониторинга рынка труда по сравнению стоимости имеющегося персонала с затратами, которые придется понести в случае его замены на аналогичный, привлеченный с рынка труда (или привлечен по аутсорсинговой схеме, или замещен на оборудование).

Третья сложность касается определения вероятности получения будущих выгод от использования персонала. Проблема прогнозирования эффекта, получаемого предприятием от использования персонала, связана с установлением двух видов возможной выгоды:

- выгода, непосредственно получаемая в результате использования персонала (как актива);

- выгода, получаемая от того, что указанный персонал вовлечен на данном предприятии и не создает продукт на другом (или выгода, которая может быть получена от передачи определенного персонала в аутсорсинг).

В первом случае выгода отождествляется с доходами, полученными от использования персонала как самостоятельного актива. Во втором она исчисляется как возможный платеж за использование альтернативного актива (персонала). Такая двойная оценка позволяет более содержательно учитывать сложную природу персонала как специфического нематериального актива.

Вопрос замены живого труда овеществленным непосредственно связан с экономической безопасностью организации. В первую очередь это является следствием высвобождения персонала, осведомленного о деятельности организации, но сформировавшего негативное отношение к данной организации («выгнавшей» работника).

Помимо вопросов, касающихся принятия решения относительно приоритетного источника роста производительности,

данный подход дает возможность решить еще ряд вопросов, также влияющих на продуктивность хозяйственной системы. К таким вопросам мы относим:

- изменение логики подхода к заработной плате от системы нормированных выплат на логику роялти, что позволяет более эффективно руководить персоналом в долгосрочном периоде, оплачивать трудовой потенциал, эффективно управлять (перераспределение) фондом оплаты труда;

- появление у предприятия информации о данном нематериальном активе помогает контролировать отток работников;

- возможность использования эффективных моделей карьерного роста, основанных на стоимости работника как самостоятельного нематериального актива;

- улучшение информационного обеспечения процесса управления трудовым потенциалом предприятия.

Таким образом, изменение подходов к целесообразности замены живого труда машинным создает предпосылки для повышения эффективности хозяйственной системы даже без проведения каких-либо структурных изменений. Следует особо отметить целесообразность проведения подобного анализа в разрезе отдельных предприятий (филиалов) в условиях крупных, высоко интегрированных холдингов, где эффективность подобных действий на различных объектах может существенно отличаться.

Библиографический список

1. *Пителинский К. В., Хачатрян А. Ю.* О рисках, связанных с незаконным доступом к нематериальным активам предприятия // Межотраслевая информационная служба. 2012. № 1. С. 10–15.

2. *Торгунакова Е. В.* Корпоративная культура как нематериальный актив предпринимательских структур // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. 2010. № 2(28). С. 115–119.

3. *Ядранський Д. М.* Вартість персоналу // Ефективна економіка. 2012. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=928/>.

4. *Ядранський Д. М.* Підходи до встановлення вартості живої праці // Наукові записки. Серія «Економіка»: збірник наукових праць. Острог: Видавництво національного університету «Острозька академія», 2011. Вип. 18. С. 359–369.

Контрреформа образования — насуущное требование времени

Статья посвящена проблеме кризиса современного образования. Система образования является важным фактором глобального кризиса, так как является частью позитивистской атеистической культуры. Рыночная экономика сменится пострыночной экономикой. Поэтому новая комплексная система образования должна вернуться к традиционным ценностям. В статье содержится критика процесса современных рыночных реформ в образовании и предлагаются основные принципы контрреформ.

Ключевые слова: кризис современного образования; позитивистская атеистическая культура; традиционные ценности; религия; нравственность.

Важнейшим фактором кризиса индустриального способа производства выступает позитивистская система «просвещения», порожденная господствующей индустриальной культурой со свойственной ей рыночной экономикой, философией позитивизма и потребительским менталитетом. В России глобальный кризис совпал с системным кризисом социализма и был усугублен обострившейся проблемой выживания славянской цивилизации в условиях краткосрочной геополитической победы англо-саксонского мира.

Одним из направлений реформ в России стала реформа всей системы образования путем перехода на международную двухуровневую систему в ходе Болонского процесса.

Традиционное отставание России в техническом развитии, вызванное еще монгольским завоеванием, дает нам одновременно шанс культурного роста, так как мы сохранили традиционные основы доиндустриальной культуры, связанные с языческим и православным менталитетом.

Для оценки сегодняшней ситуации полезно вспомнить историю формирования новоевропейской культуры и образования.

В период Возрождения в XV–XVI вв. зарождается новый тип сознания, что на фоне Реформации, открытия Америки, становления капитализма ведет к появлению европейской науки — экспериментально-математического естествознания.

Первоначальное накопление капитала руками ростовщиков, ограбление колоний и развитие морской торговли потребовали к жизни «клеточку» капиталистической экономики — бухгалтерский учет. Поэтому западный человек «приучается к чисто количественному воззрению на мир» [3, с. 238].

Развиваются ремесла, искусства и науки. Протестантская религия изменила отношение человека к труду. Если католицизм и православие рассматривали физический труд как наказание за грехопадение, то протестантизм любой труд рассматривал как служение Богу.

Конкуренция и погоня за богатством, особенно освященные кальвинизмом, породили новый тип человека — развитого индивидуалиста. На замену теоцентризма формируется антропоцентризм.

Европейская наука, возникшая в XV–XVII вв. в тесном союзе с католицизмом и протестантизмом, стала отходить от обоснования своих гипотез богословскими тезисами. Все это создает особый научный способ мышления и менталитета, до сих пор определяющий дух и форму европейской культуры и индустриальной цивилизации [2, с. 8–10].

Протестантскую революцию в системе образования совершил чешский педагог-гуманист, епископ Чешскобратской церкви Ян Коменский (1592–1670). Он считается создателем современной научной педагогики, изобретателем классно-урочной системы обучения. В духе протестантизма он разделил светское и духовное начала. Образование стало светским, не ссылающимся на Бога, а вера должна удовлетворяться воскресными богослужениями. Коменский приблизил науку к практике, что было насущным требованием времени. Тем самым секуляризация стала проникать в молодые души, что сделало ее необратимой.

Окончательно философское обоснование разделения земного и небесного было сделано в философии позитивизма Огюстом Контом в 30–40-е гг. XIX в. [1]. Решительно разорвав с философской («метафизической») традицией, он провозгласил истинным, «позитивным» знанием только то, которое можно непосредственно наблюдать, фиксировать, копить и проверять. По сути, за научные знания он признал только естественные науки. Все остальное, что не подпадает под эти требования

(культура, религия, традиции), не является позитивным. Философия не нужна [10, с. 488].

Вслед за эпохой Просвещения позитивизм провозгласил культ человеческого разума и рационализма [4, с. 17].

Позитивизм философски обосновал развитие современной атеистической науки и разработанную Коменским протестантскую систему образования.

Учитывая циклический характер развития общества и прогнозируемый в ближайшие десятилетия пострыночный характер нового этапа развития цивилизации и культуры, в частности [5; 6, с. 132–134; 8, с. 811], можно предположить принципиальные изменения во всей системе современного образования, ставшей чрезмерно технологичной, узкоспециализированной, формализованной, часто бездуховной и потому порочной в своей концептуальной основе. Наши предложения вытекают из опыта внедрения требований Болонского процесса в России.

Во-первых, для возвращения духовности в учебный процесс необходимо обратиться к традиционным религиям. В России имеется опыт преподавания «Основ православной культуры» и других традиционных религий. Постепенно в вузах строятся церкви (ц. Св. Татианы в МГУ, ц. Св. Макария Египетского в Санкт-Петербургском горном университете и др.). В армии, полиции, тюрьмах появились должности штатных священников различных конфессий.

Во-вторых, в учебных дисциплинах необходимо показывать взаимосвязи различных типов общественного сознания — науки, религии и нравственности. Имеется опыт создания методологии такого комплексного мировоззрения, например теософия [9], «нравственно-религиозный неoinституционализм» [5, с. 86] и др. Так писал, к примеру, великий Учитель Н. Рерих: «Никогда нельзя знать, откуда придет полезное зерно или звено завершающее. Физик, биохимик, ботаник, врач или священник, или историк, или философ, или тибетский лама, или брамин пандит, или раввин каббалист, или конфуцианец, или старуха знахарка, или, наконец, спутник, имя которого почему-то забыли спросить, — кто и как принесет?» [7, с. 3].

В-третьих, как результат этого должно происходить возвращение к традиционным ценностям, к патриотическому со-

знанию. «Мало понято, что не деньги делают идеи. Мир переживает материальный кризис огромнейшего значения. Каждый чувствует, что невозможно излечить денежный знак лишь денежным знаком. Конечно, нужно противопоставить иные ценности. Сокровища духа, идеи, познания творчества и просветления лишь будут достаточной панацеей при крушении поверхностной механической цивилизации» [7, с. 22]. Должны возвращаться ценности семьи в противовес чрезмерной публичности: «Не надо нам в единении наших сердец собираться в клубах и собраниях, читать доклады и лекции и покидать для этого близких и дом. Нет, именно в доме понесем мы наш свет» [7, с. 19].

В-четвертых, необходимо увеличить количество аудиторных часов, что уже стихийно происходит. В Уральском федеральном университете уже 10 лет назад на первом курсе стали доучивать математику «недоучек» со школы. По словам проректора по учебной работе Санкт-Петербургского горного университета В. А. Шпенста, уже в ряде вузов появилась «доучивающая магистратура», а в самом Горном добились сохранения обучения по горному делу и строительству по форме специалиста. Организация «Газпромнефтьразвитие» проводит дополнительное обучение некоторых отобранных ими студентов старших курсов из числа геологов и технологов для возможности их дальнейшего трудоустройства в своей структуре.

В-пятых, чрезмерная технологизация (болезненное пристрастие к Интернету) разучила детей элементарным навыкам письма, устного счета, развития памяти. Н. Рерих об этом писал: «Положительно в школах надо устроить особые курсы обострения внимания и мысли. Ведь редко умеют диктовать два письма или писать двумя руками или вести два разговора. Часто совсем не умеют сохранить в представлении четкое изображение предмета и запомнить даже незатейливую обстановку» [7, с. 5]. В частности, необходимы специальные тренировки по развитию памяти, способности к мышлению обоими полушариями мозга и т. п.

В-шестых, следует бороться с чрезмерной формализацией, так как огромную долю времени педагогов и их руководителей занимает составление различных бумаг и оформление никому не нужных систем оценки — компетенций, баллов, рейтингов

и т. п. Об «убийственной стандартизации» в образовании писал и Н. Рерих [7, с. 17–18].

В-седьмых, необходимо бороться с нечестностью в системе образования. Это касается взяток, покупки сделанных на заказ рефератов, дипломов, диссертаций и других научных работ и удостоверений, применения технических обманных средств (радионаушники) для сдачи экзаменов и т. п. За все это, по нашему мнению, должны следовать строгие наказания, вплоть до уголовных, так как это резко понижает качество обучения.

Библиографический список

1. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 1999.
2. *Гайденко П. П.* История новоевропейской философии в ее связи с наукой. М.: ЛИБРОКОМ, 2009.
3. *Зомбарт В.* Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М., 1994.
4. *Парсонс Т.* О структуре социального действия. М.: Академ. проект, 2002.
5. *Привалов Н. Г.* Третий путь России: новая надежда в XXI веке. Екатеринбург: Урал. изд-во, 2012.
6. *Привалов Н. Г.* Через кризис духовности — к идеациональной культуре будущего // Менеджмент в сфере культуры и медиакоммуникаций: инновационные подходы и технологии: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Санкт-Петербург, 27–28 марта 2014 г.) / под общ. ред. А. Д. Евменова. СПб.: СПбГУКиТ, 2014.
7. *Рерих Н. К.* Держава Света. М.: Эксмо-Пресс, 2003.
8. *Сорокин П.* Социальная и культурная динамика. СПб.: Изд-во Русского христианского гуманитарного института, 2000.
9. *Тайная доктрина. Синтез науки, религии и философии* Е. П. Блаватской, автора «Разоблаченной Изи́ды»: в 3 т. Новосибирск: Сиб. отд. изд-ва «Детская литература», 1991–1993.
10. *Философский энциклопедический словарь.* М.: Советская энциклопедия, 1989.

Профессиональное развитие и обучение персонала в цифровой экономике: как провести пешку в «дамки»?

Изучается специфика построения политики профессионального развития и обучения сотрудников в организации в контексте цифровизации отношений между работником и работодателем, проводится анализ ассортимента методов развития персонала на примере крупной холдинговой компании, расположенной в Уральском регионе, и разрабатываются предложения по смене политики профессионального развития и обучения организации с использованием персонализированного подхода к сотрудникам с потенциалом управленческого роста. Уточняется понятие «профессиональное развитие и обучение сотрудников организации», проводится сравнительный анализ различных методов развития персонала с учетом трансформации корпоративных компетенций в парадигме новой индустриализации. Дается представление об инструментах оценки успешности построения политики профессионального развития и обучения сотрудников в организации в контексте цифровизации экономики. Выявляются путем стратегического анализа нишевые возможности смены методов профессионального развития и обучения сотрудников для крупной индустриальной компании. Обосновано, что, благодаря обновлению методов профессионального развития и обучения сотрудников в организации с учетом стоимостных и временных затрат, повысится эффективность работы вследствие фокусирования на индивидуализации развития сотрудников как уникальной траектории и смены требований и компетенций сотрудников для динамично развивающихся индустриальных компаний.

Ключевые слова: политика профессионального развития и обучения сотрудников организации; цифровизация отношений между работником и работодателем; корпоративные компетенции.

Профессиональное развитие сотрудников в организации связано с возможностями повышения конкурентоспособности компаний в условиях цифровизации экономики. Политика профессионального развития персонала представляет собой особый подход к управлению сотрудниками в компании, направленный на достижение конкурентных преимуществ путем стратегического размещения квалифицированного и лояльного персонала, использующий совокупность организационных, управленческих, социальных, материальных и иных практик, правил и институциональных конструкций, которые конституируются в зависимости от условий институциональной среды. Проблема профес-

сионального развития сотрудников в организации уже более ста лет занимает особое место в ряду актуальных направлений регулярного и стратегического менеджмента. Для того чтобы быть конкурентоспособными, организации должны использовать стремление сотрудников к обучению и их способность учиться. Одним из современных подходов к построению политики профессионального развития сотрудников в конкурентоспособных организациях в настоящее время становится концепция самообучающейся организации.

Концепция самообучающейся организации П. Сенге появилась в конце 80-х гг. и состояла в том, что профессиональное развитие сотрудников включает в себя два элемента: *организационное* и *индивидуальное обучение*, предварительно определив, что, в каком объеме и для чего необходимо изучать, а также диагностику способностей сотрудников. Проходя профессиональное обучение в организации или же вне ее, каждый сотрудник приобретает новые знания, но это вовсе не означает, что данные знания приобрела сама организация, так как сотрудник в силу различных причин и обстоятельств не воспользуется или не захочет ими воспользоваться в данной компании. При этом индивидуальное обучение становится необходимым и достаточным условием для применения полученных знаний в организацию с целью создание нового ценностного преимущества в виде организационного знания. Индивидуальное обучение сотрудников в компании является необходимым условием, но не всегда достаточным условием для трансферта их в компанию для генерирования нового опыта и знаний. Те организации, которые способны создать условия для организационного обучения и профессионального развития сотрудников, становятся самообучающимися и конкурентоспособными структурами. Среди задач для данных организаций выделяют несколько наиболее значимых:

- повышение эффективности и обретение конкурентных преимуществ в конкурентной борьбе;
- содействие инновационным решениям;
- управление изменениями и создание благоприятной среды для созидательных идей сотрудников;
- более глубокое понимание рисков и разнообразия хозяйственных ситуаций;

– улучшение отношений с клиентами, потребителями и поставщиками.

Акценты в построении успешной политики профессионального развития сотрудников в условиях цифровизации экономики смещаются в создание и развитие у ключевых сотрудников компаний следующих компетенций: развитие коммуникативных возможностей сотрудников, социальное и активное профессиональное обучение в противоположность индивидуальному и пассивному, безопасность обучения и возможности его использования в практической деятельности, обучение на рабочих местах через создание и развитие профессиональных сообществ (проектных групп и команд), обучение навыкам общения, размышления, суждений и рефлексии, а не правилам, процедурам и бизнес-процессам, развитие интуиции [1; 2; 3].

Важно, чтобы профессиональное обучение в организации, которое давало бы возможность обмениваться сотрудникам знаниями и опытом, осуществлялось путем *диффузии* знаний в отношении всех сотрудников, позволяя продвигаться по карьерной лестнице и расти внутри компании, ускоряя процесс перехода из «пешек» в «дамки». Однако руководители часто недооценивают роль профессионального развития своих сотрудников либо делают это, опираясь на свой жизненный опыт и здравый смысл, хотя множество проблем связано с ошибками, допускаемыми при профессиональном развитии сотрудников в компании: отборе кандидатов для обучения, подготовке, мотивации и кадровых перемещений сотрудников.

Вместе с тем построение политики профессионального развития сотрудников в организации в качестве первого шага предполагает проведение диагностики и оценки индивидуально-го уровня развития сотрудников с позиций владения профессиональными знаниями, навыками, опытом и их личных характеристик. В практике оценки персонала сегодня применяются десятки различных оценочных методик, их различают по целям, по этапу работы сотрудников, по величине стоимостных и временных затрат, по степени надежности и т. д. [4; 5; 6].

Политика профессионального обучения и развития персонала в крупной холдинговой компании, расположенной в Уральском регионе, многогранна, однако особое место в ней играет

подготовка и развитие менеджмента компании путем создания организационного знания, которое генерируется и распространяется посредством деятельности корпоративного университета. Руководители предприятий холдинга обращаются с рекомендациями по развитию сотрудников для осуществления профессионального обучения по программам магистратуры данного учебного заведения на основе предварительной оценки кандидатов по ключевым корпоративным компетенциям (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Перечень ключевых корпоративных компетенций холдинга

Вид работы	Выполняемые трудовые функции
Информационно-аналитическая работа	Изучает идеи, методы, технологии работы для повышения производительности
	Быстро анализирует большой объем данных
	Системно оценивает проблему, делает правильные выводы для принятия решения
	Ищет новые возможности для развития предприятия
Планирование и организация работы	Ставит конкретные, измеримые, достижимые и актуальные цели
	Планирует, координирует процесс работы, правильно распределяет ресурсы, учитывает риски
	Ставит задачи подчиненным, делегирует полномочия, контролирует выполнение
Принятие решений	В ситуации неопределенности, дефицита времени и необходимых ресурсов самостоятельно принимает решения, проявляет волю и берет ответственность
	Оценивает последствия своих действий в долгосрочной перспективе
	Действует уверенно и последовательно при реализации непопулярных решений
Ориентация на результат	Настойчиво, целенаправленно, не снижая собственной активности, идет к результату
	Анализирует и оценивает результаты при движении к цели
	Находит быстрые и эффективные способы выполнения работы
Лидерство, влияние	Объединяет и вовлекает других в достижение целей предприятия, компании
	Правильно мотивирует работников на достижение результата
	Создает условия для постоянного развития профессиональных компетенций работников

Вид работы	Выполняемые трудовые функции
Работа в команде	Стремится быть частью команды. Эффективно работает в сотрудничестве с другими для достижения общего результата
Коммуникация	Грамотно и ясно излагает свои мысли. Использует рациональные аргументы для убеждения. Применяет эмоциональное воздействие на собеседника
Стрессоустойчивость	Переносит значительные интеллектуальные, волевые и эмоциональные перегрузки без последствий для профессиональной деятельности Эффективно чередует периоды активности и отдыха
Самоанализ	Постоянно анализирует собственную управленческую эффективность Понимает причины происходящих процессов, изменений в организации и в рабочей команде Осознанно изменяет собственное поведение для повышения управленческой эффективности Готов к постоянному саморазвитию

Среди сотрудников предприятий холдинга, которые обучаются по программам профессионального развития, есть различные категории и должности: мастер; старший мастер; заместитель начальника цеха/отдела/отделения; начальник цеха/отдела/отделения. После прохождения обучения сотрудникам предоставляют *портфолио*, включающее описание подходящих видов деятельности, степень развития корпоративных компетенций, степень развития дополнительных профессиональных компетенций; характеристику личностных и деловых компетенций; заключение по результатам психологической диагностики.

Очевидно, что мотивированные и квалифицированные менеджеры влияют на конкурентоспособность любой компании и ее позиции на рынке. Благодаря этому можно обеспечить наличие подготовленных специалистов, который будут готовы занять в определенный момент место в системе управления. Помимо этого, такой специалист сможет заменить ключевого менеджера, который ушел из компании. Формирование кадрового резерва для менеджмента снижает затраты на подбор и адаптацию управленцев, помогает с инвестированием в подходящие

виды деятельности и обучение персонала в компании, кроме того, является инструментом нематериальной мотивации.

Для повышения уровня конкурентоспособности компании была разработана программа профессионального развития высшего руководства компании путем формирования у ее участников необходимых знаний и умений, в соответствии с корпоративной моделью компетенций руководителей ТОП-уровня («ТОП-200»).

Идеология политики профессионального обучения и развития сотрудников включала разработку программы «ТОП-200», которая состоит в распространении «бациллы» использования современных инструментов управления для повышения эффективности деятельности холдинга; дальнейшем формировании команд эффективных (компетентных) руководителей; привлечении к обучению и профессиональному развитию участников второй волны ТОП-50 (первая волна) в качестве экспертов, руководителей проектных команд; формировании проектных команд в начале обучения с целью разработки (доработки) идей, перспективных для обучения.

В результате реализации разработанной программы профессионального обучения и развития в компании вначале была проведена детальная деловая оценка каждого кандидата по девяти основным компетенциям и с использованием двух ключевых методов — *интервью по компетенциям* и *ассессмента*.

Алгоритм проведения интервью по компетенциям состоял из следующих процедур. Первоначально составлялись профили должности, в которых прописывались компетенции, обязательные для конкретной должности; дается описание каждой компетенции; составляются соответствующие вопросы; проводится интервью с кандидатом и фиксируются ответы; в завершении дается оценка результата.

Наиболее распространенная оценочная шкала для компетенций состояла из четырех уровней (см. рисунок):

– уровень мастерства (3) — предполагает особо высокую степень развития соответствующей компетенции. Достигшие данного уровня способны применять компетенцию в нестандартных ситуациях или ситуациях повышенной сложности;

– уровень опыта (2) — полностью освоил данную компетенцию. Сотрудник эффективно применяет ее практически во всех базовых рабочих ситуациях;

– уровень развития (1) — находится в процессе освоения данной компетенции. Сотрудник понимает ее важность, однако не вполне и не всегда эффективно проявляет ее в практической работе, допускает время от времени ошибки;

– уровень некомпетентности (0) — не владеет компетенцией, не понимает ее важности, не пытается ее применять и развивать.



Оценочная шкала развития компетенций сотрудников предприятий

Проводя интервью по компетенциям, сотрудники отдела оценки персонала руководствовались следующими «золотыми правилами»: по каждой компетенции не менее 3-х примеров; по каждой компетенции собирается и позитивная и негативная информация; используются вопросы открытые и уточняющие; оценочная процедура осуществлялась по принципу «кадровой воронки» — от общего к частному.

Ассессмент-центр на предприятиях холдинга — комплексная технология оценки, включающая в себя взаимносогласованные методы оценки и анализа деятельности, тестовые, биографические и ситуативные методы. Алгоритм проведения состоял в следующем: определение целей; определение (формирование) группы для проведения оценки; формирование критериев оценки (моделей компетенций); формирование графика проведения мероприятий по подготовке, проведению ассессмента; выбор инструментов и методов; формирование группы (наблюдателей/экспертов), их подготовка (инструктаж/тренинг); мотивационная беседа с группой; ассессмент процедуры; отчет, рекомендации; сессия обратной связи.

В результате проведения ассессмент-центра стало возможно принять решение о выборе и найме руководителей, специалистов, выявить потребности в обучении и профессиональном развитии персонала; сформировать кадровый резерв и решить вопросы выбора мотивационных схем. Для тестирования подбираются несколько тестов (батарея), охватывающих наиболее важные для данной профессии интеллектуальные, личностные, мотивационные и волевые качества. Во время тестирования получают массу косвенной полезной информации о человеке: как быстро он осваивается в новой ситуации; насколько он склонен принимать правила игры, навязанные ему извне; с какой скоростью он работает; как часто обращается за помощью; пытается ли узнать что-то новое для себя; быстро ли обучается и т. д. Зачастую даже при недостоверных данных тестирования такая косвенная информация дает много ценных сведений или, по крайней мере, поводов к размышлению. Такие динамические характеристики деятельности часто помогают диагностировать склонность к алкоголю и наркотикам. Если кандидат занимает предложенную вакансию, становится понятно, на что стоит обратить особое внимание во время испытательного срока.

Персонализированный подход появился примерно 50 лет назад в США: магазины строительных товаров DIY предлагали клиентам самим выбирать все товары из большого выбора предложенных вариантов. Сегодня же персонализация — один из самых актуальных инструментов повышения конкурентоспособности организаций.

Анализ действующей системы профессионального развития персонала в холдинге позволил сделать вывод о том, что оценка персонала недостаточно дифференцирована — для разных категорий персонала применяется примерно схожий ассортимент инструментов оценки: интервью по компетенциям и ассессмент.

В связи с этим было предложено создать ***персонализированную модель профессионального развития персонала с ориентацией*** на стоимостные и временные затраты, а также в зависимости от категории персонала [7; 8; 9], с учетом следующих методов оценки каждой категории сотрудников, с учетом стоимости проведения и времени (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Методы оценки персонала для профессионального развития
с учетом стоимостных и временных затрат
в условиях цифровизации экономики**

Категория персонала	Методы оценки персонала	Надежность, %	Стоимость, р.	Затраченное время
Руководитель	Ассесмент	95	15 000	1–1,5 дня
	Метод оценки по компетенциям	70	5 000	1,5 ч
	Автоматизированные методы оценки	70	7 000–30 000	1–3 ч
Специалист	Интервью	70	5 000	1,5 ч
	Описательный метод	50	4 000	4 ч
	Управление по целям	50	4 000	1,5 ч
	Психологическое тестирование	55	1 500–3 000	2 ч
Исполнитель	Метод эталона	30	3 000	2 ч
	Ранжирование	30	3 000	2 ч
	Метод коэффициентов	30	3 000	2 ч
	Метод шкалирования	30	3 000	2 ч
	Тесты способностей	55	1 500–3 000	2 ч

Ассесмент, метод оценки по компетенциям, автоматизированные методы оценки являются не только самыми дорогостоящими и продолжительными по времени проведения, но и самыми достоверными методами оценки персонала. Ассесмент — универсальный метод комплексной оценки профессиональных и психологических качеств, который основан на моделировании деятельности оцениваемого кандидата. Во время проведения ассесмента тщательно анализируются личностные и деловые качества руководителей.

При правильном подборе оценочных инструментов можно снизить уровень субъективизма при оценке. Благодаря методу оценки по компетенциям можно понять, насколько развиты ключевые компетенции у руководителя.

Все методы, рекомендуемые для оценки исполнителей, не требуют существенных материальных затрат, что дает основание полагать, что внедрение данной системы оценки персонала по заказам холдинга имеет ряд преимуществ: дифференцирование действующей системы оценки персонала, которая осу-

ществляется по заказу предприятий холдинга для разных категорий персонала; экономия материальных и организационных затрат холдинга на проведение оценки персонала; соответствие методов оценки и развития персонала с учетом их стоимости и времени в условиях цифровизации отношений между работником и работодателем.

Библиографический список

1. *Анцупов А. Я., Ковалев В. В.* Социально-психологическая оценка персонала. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
2. *Барышникова Е.* Оценка персонала методом ассессмент-центра. М.: Манн Иванов Фербер, 2013.
3. *Бухалков М. И.* Управление персоналом: учебник. М.: ИНФРА-М, 2005.
4. *Вудраф Ч.* Центры развития и оценки. Определение и оценка компетенций. М.: Ниппо, 2005.
5. *Калабина Е. Г.* Эволюция системы отношений «работник — работодатель» в экономической организации / под ред. д-ра экон. наук А. Г. Шеломенцева. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2011.
6. *Робертс Г.* Рекрутмент и отбор. Подход, основанный на компетенциях. М.: Ниппо, 2008.
7. *Уиддет С., Холлифорд С.* Руководство по компетенциям. М.: Ниппо, 2006.
8. *Myers I. B., McCauley M. H.* Manual for the Myers-Briggs Type Indicator. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1985.
9. *Van Hooft E. A., Van der Flier H.* International Journal of Selection and Assessment. 2006. March. P. 67–81.

Развитие человеческого капитала путем реализации межмуниципальных стратегических проектов

Проведен анализ стратегий социально-экономического развития муниципальных образований Свердловской области по формированию качественной социальной среды и обозначены возможные направления межмуниципального сотрудничества, в том числе по созданию необходимых социальных объектов, функционирование которых повысило бы качество жизни на данных территориях и положительно сказалось бы на качестве территориального человеческого капитала

Ключевые слова: человеческий капитал; качество жизни; новая индустриализация; стратегическое планирование; межмуниципальное сотрудничество.

Традиционно индустриальные регионы, к которым относится Урал, сталкиваются сегодня с новыми вызовами, которые предъявляют процессы модернизации и новой индустриализации [7]. Цифровая экономика, новая индустриализация и умное производство меняют конфигурацию факторов производства, где на первое место выходит человеческий капитал, поскольку умное производство требует совершенно новых компетенций, таких как умение работать автономно, быстро принимать решение, уметь работать с большими базами данных и т. п. [13].

Ученые выделяют индивидуальный человеческий капитал (совокупность знаний, умений, навыков, опыта, накопленные и используемые данным человеком), человеческий капитал предприятий, а также человеческий капитал территорий или человеческий капитал территориальной социально-экономической системы [3]. Многие территории конкурируют за привлечение людей с высоким уровнем человеческого капитала, тем самым формируя уникальный территориальный человеческий капитал, который, в свою очередь, становится фактором территориальной конкурентоспособности и условием развития инновационных производств [4]. Именно поэтому человеческий капитал является одним из приоритетов в стратегиях развития большинства муниципальных образований и субъектов РФ [6; 11].

Существует несколько возможных типов стратегий по формированию человеческого капитала территориальной социально-экономической системы.

Первый тип стратегии — это привлечение населения, обладающего качественным человеческим капиталом извне. По такому пути идут, как правило, крупнейшие города страны, центры субъектов РФ, которые обладают привлекательными чертами именно для высококвалифицированных кадров. В ряде случаев специальные программы мобильности могут быть направлены на формирование человеческого капитала отдельных предприятий или определенных территорий [9]. Второй тип стратегии — это формирование собственного человеческого потенциала и удержание его на территории.

Проблема удержания населения на территории является наиболее острой для большинства муниципальных образований регионов (исключая региональные столицы). Это связано с низким качеством социальной инфраструктуры и, как следствие, с более низким качеством жизни населения муниципальных образований по сравнению с региональным центром. О важности и значимости качества жизни как фактора формирования социэкономике в целом и человеческого капитала в частности свидетельствуют исследования уральских ученых [1; 2].

Неслучайно в Свердловской области в 2018 г. была утверждена межведомственная Концепция формирования комфортной социальной среды до 2035 г., целью которой является создание условий для социально-экономического развития региона, устойчивого воспроизводства населения, достойной жизни человека и развития института семьи¹.

В числе основных проблем для муниципальных образований региона называется слабое развитие и неравномерность размещения объектов соответствующей инфраструктуры, а также качество медицинского обслуживания, образования, спорта, культуры. Все в большей степени обостряются проблемы, связанные с инженерной инфраструктурой и обеспечением населения качественной питьевой водой, теплоснабжением, газоснабжением и т. п. Оставляет желать лучшего состояние общественных и дворовых пространств. Во многих муниципальных образованиях региона существуют острые проблемы с качеством воздуха.

¹ Об утверждении Концепции формирования комфортной социальной среды в Свердловской области до 2035 года: Приказ Министерства социальной политики Свердловской области от 29 октября 2018 г. № 409.

Анализ стратегий социально-экономического развития муниципальных образований Свердловской области показал, что на муниципальном уровне возможности для формирования качественной социальной среды достаточно ограничены, что приводит к оттоку наиболее квалифицированных трудовых ресурсов. Демографический прогноз для муниципальных образований Свердловской области до 2035 г. демонстрирует снижение численности населения в большинстве муниципальных образований региона, что связано с отрицательным балансом как естественного, так и механического прироста населения.

В этих условиях возможным решением проблем может стать развитие межмуниципального сотрудничества. Значимость межмуниципального сотрудничества для социально-экономического развития территории подчеркивается многими исследователями [5; 8]. Однако до сих пор не создано эффективного механизма, побуждающего муниципалитеты активно развивать различные формы межмуниципального сотрудничества.

Сравнительный анализ стратегий социально-экономического развития муниципальных образований Свердловской области говорит о том, что даже соседствующие муниципальные образования не всегда учитывают тенденции и процессы соседних территорий и не принимают во внимание реализуемые в них проекты. Особенно важно это для тех муниципальных образований региона, которые во главу угла ставят развитие высокотехнологичных инновационных производств.

Например, в Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 гг. предусмотрено содействие формированию эффективного взаимодействия между центрами формирования агломераций (Екатеринбург, Нижний Тагил и Серов) и прилегающими к ним муниципальными образованиями¹. Однако в проекте Стратегии социально-экономического развития города Нижний Тагил отсутствует полноценный анализ агломерационных процессов и нет проработанных проектов по межмуниципальному сотрудничеству с соседними

¹ О Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 годы: Закон Свердловской области от 21 декабря 2015 г. № 151-ОЗ.

муниципальными образованиями, в том числе и с Верхней Салдой. Похожая ситуация наблюдается и по большинству муниципальных образований Свердловской области.

Концепцией промышленного и инновационного развития Свердловской области до 2035 г., утвержденной приказом от 1 марта 2018 г. № 82 Министерства промышленности и науки Свердловской области, выделено несколько традиционных промышленных «кустов» на базе промышленно ориентированных муниципальных образований¹. Таким образом, в Свердловской области такое межмуниципальное сотрудничество могло бы формироваться вокруг Екатеринбургской городской агломерации, а также вокруг сильных промышленных узлов региона — Нижнетагильском, Серовском и Каменск-Уральском.

О возможности развития межмуниципального сотрудничества на базе уже существующих агломераций говорят В. А. Шабашев и В. В. Меркурьев [10]. Достоинством такой модели являются уже сложившиеся тесные межпоселенные и производственные взаимосвязи внутри агломерации, которые могут стать основой межмуниципальных проектов.

Еще одной территориальной основой для формирования проектов межмуниципального сотрудничества могли бы стать так называемые «ключевые единицы системы расселения», которые предлагает выделять аналитический центр «Эксперт» на основе процессов маятниковой миграции².

Однако без внедрения прозрачных и эффективных механизмов муниципального сотрудничества, побуждающих и стимулирующих муниципалитеты к разработке подобных проектов, все призывы к сотрудничеству останутся без должного внимания.

Можно подумать о системе региональных грантов на проекты межмуниципального сотрудничества, когда определенная доля затрат на проект будет финансироваться из регионального

¹ Концепция промышленного и инновационного развития Свердловской области до 2035 года. URL: <http://mpr.midural.ru/docs/strategy/>.

² Толмачев Д. Е. Цифровая трансформация: как адаптировать технологии умного города к сложившемуся пространственному каркасу: презентация. URL: https://conf-expert.urfu.ru/fileadmin/user_upload/site_15655/docs-archive/2018/Tolmachev.pdf.

бюджета. Важна также информационная и организационная поддержка подобных проектов.

На первом этапе необходимо создать своеобразный региональный каталог межмуниципальных проектов, которые уже предлагаются к реализации в муниципальных стратегиях, а также перспективных проектов и вести их мониторинг. Полезно обратиться к зарубежному опыту, когда на уровне Европейского союза, отдельных европейских стран поддерживаются проекты межмуниципального сотрудничества [12].

Реализация проектов межмуниципального сотрудничества в регионе могла бы решить ряд проблем муниципалитетов по созданию необходимых социальных объектов, функционирование которых повысило бы качество жизни на данных территориях, положительно сказалось бы на качестве человеческого капитала.

Библиографический список

1. *Анимица Е. Г., Балина Т. А., Шарыгин М. Д.* Эволюция факторов территориальной организации и трансформации региональной экономики в социэкономике // Социально-экономическая география. Вестник Ассоциации российских географов-обществоведов. 2017. № 6. С. 12–24.
2. *Анимица Е. Г., Новикова Н. В., Сухих В. А.* Качество жизни как комплексный показатель социального развития региона // Журнал экономической теории. 2009. № 1. С. 14–35.
3. *Гайнанов Д. А., Атаева А. Г.* Человеческий капитал территориальной социально-экономической системы: проблема идентификации в условиях экономики знаний // Региональные проблемы преобразования экономики. 2017. № 10(84). С. 80–86.
4. *Гонин Д. В.* Человеческий капитал как инструмент государственного управления в сфере повышения конкурентоспособности региональной экономики: теоретические аспекты // Управленческое консультирование. 2016. № 12(96). С. 108–117.
5. *Козлова О. А., Макарова М. Н.* Межмуниципальное сотрудничество как институт стратегического развития территории // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2018. Т. 11. С. 132–144.
6. *Курченков В. В., Коробкина Т. В., Азмина Ю. М.* Человеческий капитал в структуре приоритетов социально-экономического развития

региона // Региональная экономика. Юг России. 2017. № 2(16). С. 74–82.

7. Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В. Региональные аспекты новой индустриализации // Экономика региона. 2017. Т. 13, вып. 3. С. 684–696.

8. Тургель И. Д. Межмуниципальное сотрудничество в РФ: пространственная специфика развития и управления // Вопросы управления. 2015. № 3(34). С. 196–203.

9. Харламова Т. Л., Чагина Е. А. Оценка результативности программ территориальной мобильности трудовых ресурсов с позиции формирования и развития человеческого капитала // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 6(108). С. 52–56.

10. Шабашев В. А., Меркурьев В. В. Агломерация как инструмент организации межмуниципального сотрудничества в регионе // Наука, образование, общество. 2015. № 3(5). С. 78–87.

11. Юсупова И. В. Человеческий капитал как ключевой фактор стратегии регионального развития (на примере Республики Татарстан) // Вестник Казанского государственного энергетического университета. 2017. № 2(34). С. 148–153.

12. Hulst J. R., A. J. van Montfort. Institutional features of inter-municipal cooperation: Cooperative arrangements and their national contexts // Public Policy and Administration. 2012. Vol. 27(2). P. 121–144.

13. Morrar R., Arman H., Mousa S. The Forth Industrial Revolution (Industry 4/0): A Social Innovation Perspective // Technology Innovation Management Review. 2017. Vol. 7, issue 11. P. 14–20.

Квантовые компьютеры как средство преодоления технологической стагнации современной мировой экономики¹

Рассматривается феномен технологической стагнации в современной мировой экономике. Авторы статьи не разделяют популярную в современной литературе точку зрения на то, что технологическая стагнация порождена исчерпанием когнитивных возможностей людей. С точки зрения авторов статьи, одним из возможных выходов из состояния технологической стагнации является развитие квантовых компьютеров.

Ключевые слова: мировая экономика; технологическая стагнация; квантовые компьютеры.

Великая рецессия 2007–2009 гг. стала «холодным душем» для сторонников утверждений, будто хозяйственное процветание может зиждиться лишь на развитии сектора услуг. Многие авторитетные экономисты [7; 10; 11] стали активно писать о том, что ставка на опережающий рост одного лишь третичного сектора делает экономику чрезмерно зависимой от внешних шоков.

В этом контексте актуальность обрели концепции, призванные конкретизировать направления дальнейшего развития научно-технического прогресса (НТП), а также оценить его влияние на функционирование современной мировой экономики. При этом немалое число специалистов, занимающихся прогнозированием развития НТП, так или иначе солидаризируется со сторонниками теории так называемой «технологической стагнации» (ТС)², якобы поразившей глобальное хозяйство.

Если верить поборникам этой концепции³, то многочисленные хозяйственные вызовы, с которыми столкнулись ведущие страны мира в 2000–2010-е гг., порождены исчерпанием потенциала старых технологий, выступавших генератором эко-

¹ Статья подготовлена при поддержке гранта Президента Российской Федерации № МД-59.2019.6.

² См. подр.: [6; 12].

³ Одним из родоначальников подобных воззрений был немецкий экономист Г. Менш [9].

номического роста, и трудностями с появлением новых прорывных инноваций¹.

Ограниченные рамки статьи не позволяют подробно остановиться на диагностике наличия в современной мировой экономике ТС. Отметим лишь, что анализ существующей литературы, а также наши предшествующие работы² позволяют говорить о том, что заявления о наличии в глобальном хозяйстве определенных признаков ТС имеют под собой основания. Однако в створе нашего разговора гораздо более важной задачей видится систематизация взглядов специалистов на причины ТС.

На наш взгляд, в обобщенном виде можно выделить два основных подхода к интерпретации ее природы. В рамках первого из них наблюдающееся в наши дни замедление НТП вызвано достижением обществом стадии зрелости, когда его члены не видят смысла в новых открытиях, ради которых придется жертвовать текущим комфортом. При этом единственным средством борьбы с этим явлением сторонникам подобных воззрений видятся катаклизмы планетарного масштаба. Второй подход базируется на взглядах Р. Курцвейла [8] и связывает ТС с достижением человечеством предела своих когнитивных способностей, что, собственно, и является основным барьером на пути создания новых фундаментальных технологий.

В качестве выхода из сложившейся ситуации некоторые ученые предлагают заменить человеческий разум искусственным интеллектом. Однако на пути реализации подобных замыслов встает целый ряд вызовов, среди которых: 1) недостаток вычислительной мощности современных компьютеров для выполнения этой задачи; 2) проблемы этического и юридического толка; 3) опасения по поводу создания аналога оруэлловского Большого брата, который способен, если не поработить весь мир, то стать умнее людей [8]. К тому же существует ряд исследований биологов, заставляющих усомниться в том, что когнитивный потенциал человека исчерпан.

¹ Близкие идеи высказывали многие авторитетные российские экономисты. В частности, академик В. М. Полтерович назвал данную ситуацию «инновационной паузой» [4].

² См. подр., напр.: [3].

С точки зрения авторов, выход мировой экономики из состояния ТС едва ли возможен без глубоких структурных трансформаций и институциональных преобразований. Однако эта тема заслуживает отдельной статьи, поэтому мы предлагаем сосредоточиться на обсуждении перспективных технологий, призванных помочь глобальному хозяйству перейти в новое качественное состояние. На наш взгляд, дальнейшее развитие НТП будет во многом определяться развитием цифровых технологий, необходимых как для решения «банальных» вопросов снижения стоимости производства, путем использования обучаемых математических моделей, так и разработки искусственного интеллекта (ИИ). При этом развитие этих технологий напрямую зависит от мощности «железа», на котором оно работает.

Вместе с тем основная проблема кроется в том, что дальнейший прогресс ИИ в настоящий момент серьезно сдерживает перспектива скорой стагнации вычислительной мощности, которая развивалась последние 50 лет (с некоторыми отступлениями), согласно так называемому «Закону Мура».

Есть ли выход из данной ситуации? По мнению авторов, одним из возможных выходов из ситуации застоя вычислительной мощности может стать квантовый компьютер¹. Говоря простым языком, квантовый компьютер — это вычислительное устройство, которое работает на принципах квантовой физики. Основное отличие квантового компьютера от традиционного в том, что в квантовом компьютере кубит (как минимальная единица информации, аналог бита в классическом компьютере) может находиться сразу во всех возможных состояниях, т. е. быть и 1 и 0 одновременно, в отличие от классического бита, который может быть либо 0, либо 1 [2]. Это явление получило название суперпозиции. Собственно, это свойство квантового компьютера и является ключевой причиной для его разработки, поскольку оно позволяет квантовому компьютеру быть в миллионы раз производительнее классического.

Для того чтобы описать превосходство вычислительной архитектуры квантового компьютера, возьмем следующую си-

¹ *Microsoft Quantum Computing*. URL: <https://www.microsoft.com/en-us/quantum/>.

туацию: например, у нас имеется несколько яблок и необходимо вычислить, какое из них весит больше всего. Классический компьютер проведет взвешивание каждого яблока по отдельности, затем проанализирует данные и уже после этого выдаст ответ. В случае с квантовым компьютером все яблоки будут взвешиваться одновременно и ответ будет получен сразу. На сегодня полноценного универсального квантового компьютера еще нет. Тем не менее уже есть коммерческие проекты квантовых (16-кубитовый IBM Q, разработанный IBM¹) и полуквантовых компьютеров, которые комбинируют принципы классического и квантового компьютера (D-Wave 2000Q, разработанный компанией D-Wave Systems²), так называемый адиабатический компьютер.

Так в чем же проблема создания «полноценного» квантового компьютера? Сегодня ученое сообщество, которое ведет разработки в этой сфере, выделяют как основную проблему — увеличение числа кубитов. Например, Д. Мартинис, возглавляющий лабораторию квантовых вычислений компании Google, в интервью журналу *Forbes* заявил: «В первую очередь идет гонка с природой. Каждый раз при создании новой модели с большим числом кубитов приходится преодолевать проблемы, которые казались нерешаемыми» [1]. При увеличении числа кубитов возникают различные проблемы, среди которых проблема охлаждения и проблема увеличения числа ошибок, допускаемых в вычислениях, — основные [5].

Подытоживая, следует отметить, что, по-видимому, ТС является одной из черт современной мировой экономики. Порождением ТС стала стагнация вычислительной мощности, которая в будущем может перерасти в абсолютную ее нехватку, что еще больше усугубит ситуацию с количеством фундаментальных научных открытий. Однако уже сейчас ведутся разработки фундаментальных квантовых технологий, которые могут стать локомотивом будущей технологической революции и породить синергетический эффект в развитии промышленности и науки.

¹ Official website of IBM Q. URL: <https://www.research.ibm.com/ibm-q/>.

² Official website of D-Wave company. URL: <https://www.dwavesys.com>.

Библиографический список

1. *Баулин А.* И да и нет: ответ на главный вопрос о квантовом компьютере // *Forbes*. 2017. 18 июля. URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/347997-i-da-i-net-otvet-na-glavnyy-vopros-o-kvantovom-kompyutere/>.
2. *Гуз А. К.* Архитектура, процессор и работа квантового компьютера // *Математические структуры и моделирование*. 2010. Вып. 21. С. 55–64.
3. *Мальцев А. А.* Источники и последствия «технологической стагнации» мировой экономики // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. 2014. № 3. С. 67–85.
4. *Полтерович В. М.* Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // *Вопросы экономики*. 2009. № 6. С. 4–22.
5. *A blueprint for demonstrating quantum supremacy with superconducting qubits* / C. Neill, P. Roushan, K. Kechedzhi and others // *Science*. 2018. Vol. 360, issue 6385. P. 195–199.
6. *Huebner J.* A possible declining trend for worldwide innovation // *Technological Stagnation and Social Change*. 2005. Vol. 72, no. 8. P. 980–986.
7. *Krugman P.* Making Things in America // *The New York Times*. 2011. May 19.
8. *Kurzweil R.* *The Singularity Is Near: When Humans Transcend Biology*. N. Y.: Viking, 2005.
9. *Mensch G.* *Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression*. Cambridge, MA: Ballinger Publications, 1979.
10. *Solow R.* How to Save American Finance from Itself: Has Financialization Gone too Far? URL: <https://newrepublic.com/article/112679/how-save-american-finance-itself/>.
11. *Stiglitz J.* The Book of Jobs. URL: <https://www.vanityfair.com/news/2012/01/stiglitz-depression-201201/>.
12. *Vijg J.* *The American Technological Challenge: Stagnation and Decline in the 21st Century*. N. Y.: Agora Publishing, 2011.

Правовые проблемы эмиссии и обращения цифровых денег

В статье содержится анализ правовых проблем эмиссии и обращения цифровых денег. Сделан акцент на значительном правовом вакууме в данной сфере общественных отношений и коллизии действующих нормативных и судебных актов. В результате сравнительно-правового анализа актов ЦБ РФ и судебной практики доказано существенное расхождение трактовки содержания понятия «цифровые деньги»; с одной стороны, цифровые деньги рассматриваются как разновидность денежных суррогатов (ЦБ РФ), с другой — как иное имущество (ст. 128 Гражданского кодекса РФ). Автором обоснована целесообразность признания цифровых денег разновидностью ценных бумаг путем внесения соответствующих изменений в содержание ст. 142 Гражданского кодекса РФ.

Ключевые слова: правовой режим цифровых денег; денежные суррогаты; иное имущество; цифровой финансовый актив.

Обращаясь с посланием к Федеральному собранию 1 декабря 2016 г., В. В. Путин предложил запустить масштабную системную программу развития экономики нового технологического поколения, так называемой *цифровой экономики*. По мнению председателя Конституционного суда РФ В. Д. Зорькина, «подобно тому, как правила дорожного движения, рассчитанные на регулирование езды на лошадях, сменились правилами автомобильного движения, правилами авиаперевозок и космических полетов, так и сегодня зарождается новое право — „право второго модерна“, регулирующее экономические, политические и социальные отношения в контексте мира цифр, больших данных, роботов, искусственного интеллекта» [3].

Очевидно, что в силу вышеизложенного возникает необходимость *законодательного обеспечения цифровизации общественных отношений*. При этом следует учитывать, что в российском законодательстве *термин «цифровизация» используется в двух основных, но совершенно разных значениях*.

1. Для обозначения *способа передачи информации в эфире*. Так, например, согласно постановлению Правительства РФ от 3 декабря 2009 г. № 985 «О федеральной целевой программе «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на

2009–2018 годы», предусматривается обеспечение условий для перехода на цифровой формат распространения программ. В данном случае под *цифровизацией* понимается *переход с аналоговой формы передачи информации на цифровую*. Понятие «цифра» здесь используется не как знак, указывающий на количество или порядок, а как *результат особой технологии записи и чтения информации*.

2. Во втором же случае *термин «цифровизация» используется для обозначения блокчейнизации* (см., напр., п. 6.3 Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2024 года). В литературе технологии блокчейна придается чрезвычайное значение. Так, по мнению российских экономистов, «блокчейн и, в частности, работающие на его основе смарт-контракты способны изменить не только технологический уклад, но и взаимоотношения между субъектами общества, а также между обществом и государством» [2, с. 209]. Практическое значение блокчейна для правотворческой деятельности сформулировано следующим образом: «Задача развития блокчейна заключается в том, чтобы связать «крипто»-контракты и «реальные» контракты, — этот термин объединяет все, что касается традиционной правовой среды» [5, с. 198].

Цель данной работы — анализ проблем правотворческой и юрисдикционной деятельности в сфере эмиссии и обращения цифровых денег.

В экономической литературе под цифровыми деньгами (виртуальными деньгами, криптовалютой) понимаются цифровые монеты, эмиссия и учет которых основаны на криптографических методах, а функционирование системы происходит децентрализованно в распределенной компьютерной сети [6, с. 39].

А вот по поводу правовой природы цифровых денег в настоящее время существует *значительная коллизия между нормативными актами и актами судебных органов*. Так, например, по информации ЦБ РФ от 27 января 2014 г. «Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн», предоставление российскими юридическими лицами услуг по обмену «виртуальных валют» на рубли и иностранную валюту, а также на товары (работы, услуги) будет рассматриваться как потенциальная вовлеченность в осуществ-

ление сомнительных операций в соответствии с законодательством о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма¹.

Сходной позиции придерживается Росфинмониторинг. Согласно заявлению представителя юридического управления данного учреждения, в РФ хождение криптовалют де-юре не запрещено, но де-факто все же запрещено, поскольку по Конституции РФ денежные суррогаты не вправе использоваться на территории России. Очевидно, что вторая часть утверждения — де-факто запрещено — не может приниматься во внимание в силу его бессмысленности.

При оценке применимости вышеуказанных актов ЦБ РФ и Росфинмониторинга следует учитывать, что цифровые активы являются объектами гражданского права. А согласно ст. 3 Гражданского кодекса РФ, гражданское законодательство включает в себя Конституцию РФ, Гражданский кодекс РФ и принятые в соответствии с Гражданским кодексом РФ федеральные законы. Принципиальной особенностью современного гражданского права является то, что все другие акты, регулирующие гражданско-правовые отношения, не должны противоречить Конституции РФ, ратифицированным международным договорам и Гражданскому кодексу РФ. В частности, акты федеральных органов исполнительной власти являются подзаконными и соответственно не могут противоречить федеральным законам. Более того, они могут быть приняты только на основании и во исполнение Гражданского кодекса РФ.

Поэтому квалификация криптовалют как денежных суррогатов является незаконной.

Кроме того, граждане и юридические лица приобретают и осуществляют свои гражданские права своей волей и в своем интересе (п. 2 ст. 1 Гражданского кодекса РФ). Они свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых, не противоречащих законодательству условий договора. В том числе они могут указать в качестве

¹ Любопытно, что многие юрисдикционные органы содержание данного документа ЦБ РФ, в части определения правовой природы биткоина, продублировали практически дословно (см., например, решение № 2-978/2014 от 30 сентября 2014 г. Невьянского городского суда Свердловской области).

предмета договора любую вещь, не изъятую из гражданского оборота. В данном случае это означает возможность *свободно совершать гражданско-правовые сделки с цифровыми деньгами*.

Судебная практика по данной проблеме претерпела определенную эволюцию. Так, *на первом этапе криптовалюта признавалась денежным суррогатом*. Причем аргументы, содержащиеся в судебных актах, совпадают вплоть до знаков препинания¹.

Но уже на втором этапе *юрисдикционные органы признали криптовалюту иным имуществом*². Согласно ст. 132 Гражданского кодекса РФ, к объектам гражданских прав отнесено иное имущество. Одной из причин введения данного понятия была необходимость «оставить место для вновь возникающих, соответственно развитию научно-технического и социального прогресса, экономических и иных общественных отношений, ценностей, не вписывающихся ни в одну из традиционных категорий, но служащих при этом удовлетворению имущественных потребностей» [1, с. 274].

В то же время имеется целый ряд судебных актов иного содержания. Так, например, Рязский районный суд Рязанской области при рассмотрении дела о продаже криптовалюты через онлайн-обменник пришел к выводу, что, «поскольку в России отсутствует правовая база для регулирования платежей, осуществляемых в «виртуальной» валюте, а также отсутствует правовое регулирование торговых интернет-площадок, биткоин-бирж и прочее, все операции по перечислению биткоинов производятся владельцами на свой страх и риск»³.

Сходной позиции придерживается Свердловский областной суд: «Виртуальные средства расчета платежа не могут выступать предметом договора займа в качестве денежных средств или в качестве вещей, определенных родовыми признаками,

¹ Определение Верховного Суда РФ от 20 апреля 2018 г. № 78-КГ17-101, решение Анапского городского суда Краснодарского края от 25 февраля 2016 г. по делу № 2-869/2016 и др.

² Постановление 9-го Арбитражного апелляционного суда № 09АП-16416/2018 по делу № А40-124668/2017 от 15 мая 2018 г.

³ Решение Рязского районного суда Рязанской области от 26 апреля 2017 г. по делу № 2-160/2017.

в том смысле, в каком определены объекты займа нормами гражданского законодательства о договоре займа»¹.

Следует отметить, что распространенное в литературе мнение о признании цифровых денег разновидностью электронных денежных средств не соответствует требованиям, установленным действующим законодательством, самым важным из которых, конечно же, является необходимость предварительного аккумулирования денежной суммы на банковском счете или принятие банком на себя обязательства исполнить требование о перечисление денежной суммы за счет клиента. Для цифровых денег подобное ограничение, как известно, не установлено.

Растущая популярность цифровых денег обусловила необходимость их узаконения. Однако очевидно, что высказываемые предложения о схожем правовом режиме криптовалюты и законного платежного средства не только противоречат основам законодательства современных государств, но и экономически нереализуемо [4, с. 11].

Самая серьезная проблема законотворчества в этой сфере заключается в том, что цифровые деньги, являясь объективной экономической реальностью, уже сложились и поэтому, во-первых, запрет их обращения приведет к неэффективности принятых запретительных актов и, во-вторых, российскому законодателю остается только узаконить уже фактически сложившиеся правила регулирования операций с этими объектами гражданского права.

В настоящее время подготовлен проект закона о внесении изменений в Гражданский кодекс РФ. Планируется включение в данный документ ст. 141.2 «Цифровые деньги». Российский законодатель не стал оригинальничать и по примеру других стран квалифицировал цифровые деньги как совокупность электронных данных, созданную в информационной системе и отвечающую установленным законом признакам децентрализованной информационной системы. Однако самостоятельного названия данный объект гражданского права не получил. В Беларуси, например, он именуется талером. Как известно, так назвалась де-

¹ Апелляционное определение Свердловского областного суда от 8 ноября 2016 г. по делу № 33-19420/2016.

нежная единица Великого княжества Литовского и Речи Посполитой.

Содержание п. 2 изучаемой статьи, очевидно, является излишним, так как законное платежное средство уже определено в императивном порядке (ст. 140 Гражданского кодекса РФ). Согласно ст. 2 проекта закона «О цифровых финансовых активах», криптовалюта квалифицируется как вид финансового актива. Но такая характеристика является весьма неконкретной. Было бы разумно признать цифровые деньги разновидностью ценных бумаг, внося соответствующие изменения в содержание ст. 142 Гражданского кодекса РФ.

Вышеуказанным законопроектом не решена проблема определения размера процентов за просрочку исполнения обязательства, выраженного в цифровых деньгах, ибо нормы ст. 317.1 и 395 Гражданского кодекса РФ в данном случае будут неприменимы. А отсылочная норма, содержащаяся в п. 3 ст. 141.2 предлагаемого законопроекта, не позволяет решить данную проблему.

Таким образом,

1) появление новых технологий заставляет юристов квалифицировать и «вписывать» их в уже существующие правовые конструкции, что обуславливает возникновение серьезной проблемы определения их правовой природы;

2) согласно действующим подзаконным актам, цифровые деньги являются разновидностью денежных суррогатов, а в судебных актах заметна тенденция признания цифровых денег разновидностью иного имущества;

3) цифровые деньги не изъяты из оборота, что означает правомерность заключения по поводу этих объектов гражданского права любых сделок, несмотря на запретительные акты ЦБ РФ.

Библиографический список

1. *Белов В. А.* Гражданское право: в 5 т. М., 2011. Т. 2.
2. *Генкин А., Михеев А.* Блокчейн. Как это работает и что ждет нас завтра. М., 2018.
3. *Зорькин В. Д.* Попытки функционирования роботов-юристов есть в России // Российская газета. 2018. 30 мая.

4. *Катасонов В.* Цифровые финансы. Криптовалюта и электронная экономика. Свобода или концлагерь? М., 2017.

5. *Лелу Л.* Блокчейн от А до Я. Все о технологии десятилетия. М., 2018.

6. *Марамыгин М. С., Прокофьева Е. Н., Маркова А. А.* Экономическая природа и проблемы использования виртуальных денег (криптовалют) // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 2(58). С. 37–43.

А. Б. Бекмагамбетов, Д. Ю. Гончаров

Цифровизация как современный мега-тренд, драйвер и эффективный инструмент модернизации экономико-правовой сферы

Рассмотрены вопросы модернизации отдельных аспектов правовой системы в свете реализации стратегических документов по вхождению страны в новую эру Индустрии 4.0 и Диджитализации. Особый акцент сделан на вопросах приоритетности борьбы с коррупцией и дальнейших реформах в сфере верховенства права.

Ключевые слова: модернизация; цифровизация; правовые отношения.

Глобализация стремительно ворвалась во все сферы человеческой жизнедеятельности на всех континентах, кардинально меняет окружающую действительность каждой страны, каждого народа и практически каждого человека.

Президент Всемирного Давосского форума, автор бестселлера «Четвертая промышленная революция» Клаус Шваб справедливо подчеркивает, что «мы являемся свидетелями кардинальных изменений по всем отраслям, которые отмечены рождением новых бизнес-моделей» [6, с. 9]. Далее автор акцентирует внимание на парадигме трансформации социальных отношений, отразившихся, прежде всего, на межличностных коммуникациях, трудовой мобильности, производительности организаций различных сегментов экономики, архитектуре финансовой системы.

По экспертному мнению, «те, кто первыми корректируют направления своего развития в соответствии с ключевыми трендами формирования новой мировой экономики, обеспечивают

таким образом выход на новый уровень экономической эффективности и конкурентоспособности» [5, с. 68, 69].

Не секрет, что в высокоскоростном режиме зарождается новый формат экономики — цифровой экономики, о которой в эпоху стремительных изменений надо не только рассуждать о ее перспективах, строить прогнозы, но быть первыми активными участниками соответствующих отношений. Изучение зарубежного опыта показывает, что одним из пионеров является Великобритания, ведь в ней довольно оперативно принят специальный закон о цифровой экономике. В Федеративной Республике Германии накоплен первый опыт в сфере перехода на Industry 4.0.

Президенты Российской Федерации В. В. Путин и Республики Казахстан Н. А. Назарбаев, глубоко изучив эти тренды развития мирового сообщества, стали политиками планетарного масштаба, обладающими даром футурологии, системной аналитики, инновационного проектного менеджмента. На различных крупнейших экономических форумах, диалоговых площадках деловых кругов, инноваторов, стартаперов, в том числе проводимых Уральским государственным экономическим университетом, темой NUMBERONE стали INDUSTRIE 4.0 и Цифровая экономика. В меседжах глав государств, в целом в стратегических документах правительств стран ЕАЭС «цифровая повестка» выступает основополагающей.

Так, в Республике Казахстан 10 января 2018 г. президент Н. А. Назарбаев обнародовал Послание на тему «Новые возможности в условиях четвертой промышленной революции»¹. Краткий контент-анализ показывает, что в данном стратегическом документе очень много технических терминов, знакомых узкому кругу IT-специалистов, которые довольно стремительно внедряются в самые различные сферы, предопределяя необходимость их осмысления и понимания.

В Республике Казахстан нет специального закона, но в 2017 г. принята государственная программа «Цифровой Казахстан», в котором поставлено 17 задач: цифровизация промыш-

¹ *Послание* Президента Республики Казахстан народу. URL: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-n-nazarbaeva-narodu-kazahstana-10-yanvarya-2018-g/.

ленности и электроэнергетики, цифровизация транспорта и логистики, цифровизация сельского хозяйства, развитие электронной торговли, развитие финансовых технологий и безналичных платежей, государство — гражданам, государство — бизнесу, цифровизация внутренней деятельности государственных органов, «умные» города, расширение покрытия сетей связи и ИКТ инфраструктуры, обеспечение информационной безопасности в сфере ИКТ, повышение цифровой грамотности в среднем, техническом и профессиональном, высшем образовании, повышение цифровой грамотности населения (подготовка, переподготовка), поддержка площадок инновационного развития, развитие технологического предпринимательства, стартап-культуры и НИОКР, привлечение «венчурного» финансирования, формирование спроса на инновации¹.

На период 2018–2022 гг. намечены следующие целевые индикаторы:

- рост производительности труда по секции «Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров» в 2022 г. — 38,9 %;

- рост производительности труда по секции «Транспорт и складирование» в 2022 г. — 21,2 %;

- рост производительности труда по секции «Сельское, лесное и рыбное хозяйство» в 2022 г. — 45,1 %;

- рост производительности труда по секции «Обрабатывающая промышленность» в 2022 г. — 49,8 %;

- доля электронной торговли в общем объеме розничной торговли в 2022 г. — 2,6 %;

- рост созданных рабочих мест за счет цифровизации в 2022 г. — 300 тыс. чел.;

- доля госуслуг, полученных в электронном виде, от общего объема госуслуг в 2022 г. — 80 %.

Не говоря о глобальных переменах (challenges), заметим, что уже на данный момент в сознании граждан прямо пропорционально тому, как они глубже становятся «юзерами» новейших достижений четвертой промышленной революции, а также пло-

¹ Государственная программа «Цифровой Казахстан». URL: https://prime-minister.kz/ru/page/view/gosudarstvennaya_programma_digital_kazakhstan/.

дами всеобъемлющей цифровизации различных сфер жизнедеятельности, скепсис уступает место позитивному восприятию. Но важно также учитывать предостережения экспертов о том, что «в эпоху цифровой экономики усиливается потребность определить будущее, предвидеть, предсказать, предвосхитить, предугадать, спрогнозировать результаты социальных, политических и экономических перемен» [4, с. 231].

При этом, как верно заметили А. С. Овчинский и С. О. Чеботарева в своей работе «Матрица преступности», «прогнозы футурологов и произведения фантастов рождаются не на ровном месте» [2, с. 19].

Разумеется, свое место занимают исторические предпосылки и закономерности (последовательно сменяемые волны промышленной революции), очевидно, что в условиях глобализации, как отметил В. В. Лунеев, «сложилось новое, своеобразно противоречивое взаимодействие цивилизаций, которое развивается на фоне ускоряющихся процессов политической, экономической, правовой интеграции» [1, с. 8].

В период новейшей истории сформирована собственная национальная правовая система, которая постоянно совершенствуется, в том числе подвергается конвергенции.

Фундаментальные устои остались прежними. Казахская правовая система, с одной стороны, сохранила лучшие традиции в сфере обеспечения основополагающих прав и свобод человека через неразрывную связь с правовыми памятниками прошлого, а с другой — она перманентно модернизируется, сверяясь с высокими международными стандартами.

В вышеупомянутом Послании главы государства 2018 г. борьба с коррупцией и верховенство закона — одни из важнейших приоритетов комплексной, системной и совместной деятельности всех государственных органов и институтов гражданского общества в рамках стратегических и концептуальных документов в сфере правовой политики.

Здесь можно выделить несколько ключевых аспектов обеспечения.

Идеологический (ценностный)

Реализация парадигмы клиенто (сервисно) ориентированной модели государственной службы, в том числе его право-

охранительного блока. Это основывается на общепризнанном принципе приоритета прав, свобод человека и гражданина, которые в социальном и правовом государстве признаются высшей ценностью.

Открытость, прозрачность, подотчетность народу с ориентацией на постоянное улучшение качества государственных услуг и стремление к результативному рассмотрению каждого заявления, жалобы физических или юридических лиц. Сегодня растет уровень правосознания, и граждане активно пользуются конституционными правами на доступ к информации, к правосудию, на квалифицированную юридическую помощь.

Институциональный (механизм)

Достигнут значительный прогресс в сфере модернизации органов полиции, прокуратуры, суда, пенитенциарной системы, адвокатуры, нотариата, исполнительного производства с акцентом на качественное ведение предварительного расследования, осуществление надзора за законностью, отправления правосудия, гуманизацию уголовной политики, смещения акцента на усиление защиты прав потерпевших. В целях соответствия стандартам Организации экономического сотрудничества и развития введена и работает местная полицейская служба. Важное достижение — пересмотр критериев эффективности за счет стремления к объективизации показателей правовой статистики, к повышению доверия населения к правоохранительным органам. В соответствии с официальными отчетами за 2016 г., по итогам социологического опроса, проведенного общественным фондом «Астана-Зерттеу», доверие органам прокуратуры выразили 77,3 % респондентов¹.

Инструментальный (средства и способы)

Значительно расширены возможности использования информационно-коммуникационных технологий законотворческой, правоохранительной и правозащитной деятельности. Создан интернет-портал «Карта уголовных правонарушений», информационная система «Айқын», введены аудиовидеофиксация судебных

¹ *Отчет о реализации Стратегического плана Генеральной прокуратуры Республики Казахстан на 2014-2018 годы.* URL: <http://prokuror.gov.kz/rus/o-prokurature/deyatelnost-prokuratury/strategicheskii-plan/otchet-o-realizacii-strategicheskogo-0/>.

заседаний в режиме реального времени, работают электронные судебные кабинеты, местные полицейские службы снабжаются гаджетами для составления электронных протоколов о правонарушении. Начата работа по введению такого новшества, как электронные уголовные дела. Все это повысит скорость и качество следствия, минимизирует количество служебных подлогов и коррупционных рисков. При этом сейчас в рамках приоритетного проекта Верховного Суда РК «Семь камней правосудия» только за 2018 г. была поставлена задача достигнуть так называемых «37 быстрых результатов», в том числе повышение уровня доступа к правосудию, введение виртуального суда, упрощение документооборота и дебюрократизация за счет оптимизации различных процедурно-процессуальных аспектов судебной деятельности.

Поставлена задача дальнейшей «цифровизации» путем внедрения интеллектуальных систем управления в сфере охраны общественного порядка, безопасности по видеонаблюдению и распознаванию на улицах и в местах массового пребывания граждан, контролю за дорожным движением. Это сохранит актуальность в свете перманентной урбанизации, увеличения количества автотранспортных средств и т. п.

В плане инновационных методов работы хорошо зарекомендовали себя подход проектного менеджмента Костанайской областной прокуратуры в сфере защиты права собственности граждан и опыт прогнозирования криминальной ситуации, проведенный Межведомственным институтом Академии правоохранительных органов. Так, в соответствующей монографии коллектив авторов ставил прагматичную задачу повышения эффективности использования бюджетных средств, затраченных на противодействие преступности, за счет своевременного определения особо значимых направлений и интенсивности превентивной деятельности государственных органов, в том числе правоохранительных, расчета необходимых затрат (человеческих ресурсов, материально-технических, программных и т. д.) [3, с. 8].

В целом перспективными направлениями являются: правовая кибернетика (информатика), юридическое прогнозирование коррупционных рисков, криминогенных факторов, экономико-правовой анализ (исследование) «цены преступности» (ре-

альных масштабов преступности, уровня ее латентности) и эффективности правоохранительной системы (уровень доверия населения).

Среди общих тенденций развития права в условиях глобализации — тенденция расширения юридического сектора, касающегося прав и свобод человека, взаимопроникновение и взаимовлияние правовых систем (появление международного финансового центра «Астана»), технологизация или виртуализация юридической деятельности.

Принцип верховенства закона — обязательный атрибут, системообразующий признак демократического и правового государства, основа и залог успешного социально-экономического развития, повышения качества жизни в рамках реализации стратегических планов триединой модернизации.

В целом очень важным является обеспечение взвешенного комплексного и системного подхода в сфере формирования экономики нового уклада и ее правовой основы, что должно быть не самоцелью, а средством для развития самого главного богатства любой страны — человеческого капитала.

Библиографический список

1. *Лунеев В. В.* Эпоха глобализации и преступность. М.: Норма, 2007.
2. *Овчинский А. С., Чеботарева С. О.* Матрица преступности / под науч. ред. В. С. Овчинского. М.: Норма, 2006.
3. *Прогнозирование* развития криминальной ситуации в Республике Казахстан / А. Б. Сасенов, А. Т. Карипова, М. О. Касимова и др. Астана: Академия правоохранительных органов при Генеральной прокуратуре Республики Казахстан, 2017.
4. *Цифровая* криминология: математические методы прогнозирования (ч. 1) / А. П. Суходолов, С. В. Иванцов, Т. В. Молчанова и др. // Всероссийский криминологический журнал. 2018. Т. 12, № 2. С. 230–236.
5. *Цифровая* трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. А. В. Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017.
6. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция: пер. с англ. М.: Изд-во «Э», 2018.

Логистический аутсорсинг уровня 4PL с использованием цифровых и управленческих технологий в цепях поставок

Рассматривается сущность логистических операторов 3PL и 4PL, дано их определение. Проведен анализ конкурентных преимуществ организации аутсорсинга в логистической компании на принципах системы 3PL и 4PL. Обоснованы возможности восприятия российскими логистическими системами аутсорсинга в соответствии с условиями 4PL.

Ключевые слова: логистика; логистический оператор; логистический аутсорсинг; услуга-заменитель.

Аутсорсинг логистических услуг уже много лет является актуальной темой для многих производственных, торговых и промышленных предприятий. Он все более глубоко внедряется в структуру многих компаний. Если раньше предприятия передавали третьей стороне только услуги по доставке груза, далее, не без боязни, начали отдавать на обслуживание складскую логистику, то сегодня появилась тенденция передачи логистики на производстве, управления товарными потоками специализирующимся на этом логистическим компаниям (логистическим операторам).

Логистика — одна из очень важных функций предприятия, но не основная, поэтому в большинстве случаев передача логистики на аутсорсинг обоснована и экономически оправдана. Авторами были определены преимущества передачи логистики на аутсорсинг и выделены группы предприятий, которым передача функций логистики третьей стороне необходима и целесообразна [4].

Поскольку в настоящее время отсутствуют полноценные теоретические и методические наработки в использовании аутсорсинга проектирования и построения цепей поставок, целью данного исследования является изучение деятельности современного логистического оператора нового уровня — 4PL в условиях новой экономики, основанной на информатизации и специализированных знаниях.

В соответствии с целью работы можно определить следующие задачи: изучить влияние знаний и информационных тех-

нологий на конкурентоспособность логистических операторов, дать определение 4PL-оператора, выявить различия в конкурентоспособности оператора уровня 3PL и 4PL, проанализировать возможность выхода на российский рынок операторов нового уровня.

Всем, так или иначе имеющим отношение к логистике, известно, что существует пять уровней организации логистики.

Первый уровень — 1PL — компания самостоятельно организует все логистические процессы на собственных складах, собственным транспортом.

Второй уровень — 2PL — компания отдает часть функций по организации логистики сторонним логистическим компаниям, но сама планирует, организует взаимодействие между поставщиками услуг, координирует их между собой.

Третий уровень — 3PL — оператор, которому поручается аутсорсинг большей части логистических операций компании; осуществляется частичная интеграция ИТ-систем оператора и компании, в некоторых случаях также передается управление товарным запасом.

Четвертый уровень — 4PL — провайдер услуг такого уровня занимается проектированием, построением, управлением, оптимизацией и контролем цепей поставок, управлением товарными запасами, а в некоторых случаях осуществляет закупочную деятельность¹. Данные компании могут не оказывать сами услуги по доставке или хранению груза, не располагать собственным или наемным парком автомобилей, не оперировать сами на складах, для этого они привлекают провайдеров более низкого 2PL- и 3PL-уровня. Наиболее ценный ресурс данных компаний — это высококвалифицированные специалисты не только в сфере логистики и ИТ-технологий, но и налогообложения, маркетинга, юриспруденции. Они осуществляют сбор и анализ данных о всех грузопотоках компании, рассчитывают наиболее оптимальную схему логистики в соответствии со стоящими задачами и реализовывают данную схему. На этом уровне аутсорсинга логистики в обязательном порядке осуществляется ин-

¹ 3PL или 2PL, 1PL и 4PL — Что это за звенья цепи поставок и для чего они нужны? URL: <http://supplychains.ru/2014/05/28/pl-who-are-they/>.

теграция IT-систем заказчика и исполнителя, а также всех участников цепи поставок.

Термин «4PL» был зарегистрирован в 1996 г. консалтинговой фирмой Andersen Consulting, ныне Accenture, со следующим толкованием: «Логистический провайдер четвертого уровня является менеджером цепочки поставок, который сводит ресурсы, мощности и технологию своей организации с ресурсами, мощностями и технологией другого логистического предприятия и управляет им с целью предложить клиентам наиболее полное решение задач в цепочке поставок» [3].

Таким образом, все, что связано с товародвижением компании отдается «на откуп» одной логистической управляющей компании. Введение 4PL-оператора в логистическую систему компании требует, как правило, последовательной реструктуризации всей цепи логистики и производственных бизнес-процессов. Логистический оператор становится не просто исполнителем, но и стратегическим партнером компании, он полностью адаптируется к запросам и потребностям клиента, глубоко интегрируясь в бизнес-процессы, информационную и коммуникационную системы предприятия. Такого оператора очень сложно заменить. Именно поэтому на этапе заключения договора логистического аутсорсинга очень важно добиться полного баланса интересов обеих сторон, поскольку выход одной из сторон из такого проекта может иметь необратимые последствия для бизнеса в целом.

4PL-подход призван оптимизировать цепь поставок в целом за счет влияния на четыре ключевые составляющие: увеличение сервиса, сокращение операционных затрат, сокращение времени выполнения заказа и увеличение оборачиваемости основного капитала [2].

Пятый уровень — 5PL, при котором оператор 4PL начинает оказывать еще услуги по организации продаж (сетевого бизнеса). Как такового определения 5PL-уровня не существует. В отношении перспектив развития этого уровня логистики мнения экспертов сильно различаются. Некоторые вообще утверждают, что введение определения 5PL — это скорее маркетинговый ход, чисто теоретическое построение. Ничего принципиально нового в практику логистической деятельности он не при-

вносит, а лишь совершенствует 4PL-уровень — автоматизирует и оптимизирует работу по поиску логистических решений. Уровень 5PL имеет реальные шансы для своего развития, вопрос только — в каком виде это будет происходить [1]. Поскольку нет четкого понятия этого уровня и необходимости его существования, мы говорим о наиболее перспективных на сегодня уровнях 3PL и 4PL.

Исходя из изложенного, делаем вывод, что логистика четвертого уровня — это высокотехнологичная и знаниеемкая услуга, требующая инвестиций в инновации программного обеспечения, активно использующая приобретенные технологии и ключевой компетенцией которой являются высокообразованные специалисты.

Изучив рынок логистических операторов России, в том числе различные рейтинги и сайты логистических компаний, например авторитетный рейтинг логистических операторов по версии журнала «СИА»¹, рейтинг Logistic Chain Performance Rating 2018², авторы сделали вывод об отсутствии в России в настоящее время полноценных 4PL-операторов. Кроме того, сейчас в России можно констатировать отсталость логистической инфраструктуры. Основной особенностью логистического рынка является то, что большинство российских компаний до сих пор самостоятельно организуют логистические процессы, в особенности работу на складах. Только лишь порядка 30 % российских компаний пользуются аутсорсингом логистики в той или иной степени. Данный показатель в США находится на уровне 80 %, в Европе — 60 %. При этом в основном развит 2PL-уровень передачи логистики, за последние годы в значительной мере вырос спрос на 3PL-услуги. Услугами же 4PL-уровня пользуются лишь передовые транснациональные корпорации, такие как Sony, Toshiba, Ford и др. [2].

Но тем не менее спрос на такие услуги появляется. Можем предположить, что есть следующие пути становления провайдера четвертого уровня:

¹ Составлен рейтинг логистических операторов. URL: http://sia.ru/?section=484&action=show_news&id=359353/.

² Итоги рейтинга Logistic Chain Performance Rating 2018. URL: <http://logisticrating.com>.

- 3PL-провайдер развивается до более высокой ступени;
- консалтинговые агентства вырастают в логистического оператора четвертого уровня;
- предприятие — разработчик и интегратор информационных программ становится 4PL-оператором.

Подводя итоги всего вышеизложенного, авторами делается попытка определения конкурентных преимуществ организации логистического аутсорсинга с соответствия с характерными особенностями провайдеров, работающих в системе 3PL и 4PL, что представлено в таблице.

**Сравнительный анализ
конкурентных преимуществ организации аутсорсинга
в логистической компании на принципах системы 3PL и 4PL**

Параметры сравнения	Тип провайдера	
	3 PL	4 PL
Возможность получения услуги-заменителя	Несколько вариантов: организовать логистику самостоятельно; разбить на несколько составляющих (склад, транспорт) и приобрести частями, оставив координацию за собой. Другой провайдер	Услугу тяжело скопировать и воспроизвести, поскольку ее основа — это технологии и высококвалифицированные кадры. Конкурентов нет
Сравнение цены и качества	Потребители проводят тендеры и открытые торги, зачастую запрашивая «оренбук», в значительной степени понижают ставки в процессе. Услуга хорошо разработана и имеет определенный уровень KPI, считающийся нормой на рынке. Таким образом, уровень качества приблизительно одинаковый у всех операторов	Услуга уникальна, поскольку разрабатывается под конкретного клиента с определенными требованиями и набором функций с разной глубиной интеграции в бизнес-процессы потребителя и разным уровнем ответственности оператора. Себестоимость определить стороннему лицу невозможно из-за невозможности оценить интеллектуальные разработки и IT-решения. Качество сравнить невозможно, поскольку рынок таких услуг в России не сформирован. Кроме того, услуга индивидуальна, следовательно, показатели качества формируются отдельно для каждого клиента и сравнить их не представляется возможным

Окончание таблицы

Параметры сравнения	Тип провайдера	
	3 PL	4 PL
Стоимость замены на услуги-заменители	Незначительна, максимально возможные затраты — перемещение товара со склада на склад. Но в условиях конкуренции операторы, как правило, компенсируют данные затраты своему клиенту путем предоставления скидок или льготного периода обслуживания	Услуга требует высокой интеграции в бизнес-процессы клиента, информационные системы, процесс замены трудоемкий и затратный в стоимостном выражении. В процессе замены потребитель может потерять часть рынка, отвлекаясь от основных процессов на поддержание логистики и передачу другому оператору. Процесс может занять год и более

В результате исследования, проведенного в условиях логистической компании ООО SVX Logistics, авторами были сделаны следующие выводы.

1. 4PL-провайдер имеет высокую степень вовлеченности в бизнес-процессы клиента, управляя всеми процессами пути поставок клиента, можно сказать, что по системе 4PL провайдер руководит системами 3PL и 2PL.

2. В настоящее время в России отсутствует рынок 4PL-провайдеров логистических услуг, однако наблюдается готовность рынка к появлению такого рода операторов.

3. Переход на систему 4PL гарантирует логистическому оператору стабильное сотрудничество на долгие годы, что является важным преимуществом в быстро меняющихся рыночных условиях.

Библиографический список

1. *Жикин А. В.* 5 уровней логистического сервиса. URL: <http://www.ta-mognia.ru/people/articles/detail.php?ID=1603442/>.

2. *Соломатин П.* 4PL-провайдеры: тенденции становления рынка в свете немецкого опыта // *Логистика и управление цепями поставок.* 2006. № 6(17). С. 44–59.

3. *Титюхин Н.* Быть ли в России 4PL-провайдерам // *Логинфо.* 13.02.2013. URL: <http://logist.club/articles/byt-li-v-rossii-4pl-provayderam/>.

4. *Хмельницкая З. Б., Ивич М. Л.* Баланс интересов партнеров в сфере аутсорсинга логистических услуг // *Экономика и предпринимательство.* 2018. № 11. С. 785–788.

Финансы и кредит: вызовы развития в эпоху новой индустриализации

Н. С. Нечеухина, О. В. Мустафина

Роль финансовой составляющей в индустриализации экономики

Авторы рассматривают содержание финансовой составляющей системы сбалансированных показателей применительно к экономическому субъекту розничного сегмента потребительского рынка и увязывают выделенные критерии с общим интегрированным механизмом учетно-аналитического обеспечения, что определяется необходимостью устойчивого развития экономики новой индустриализации.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение (УАО); учетно-аналитическая информация (УАИ); система сбалансированных показателей (ССП); доходы; расходы; финансовые результаты.

Современные условия функционирования территориальных экономических субъектов розничного сегмента потребительского рынка характеризуются проявлением инновационных форм и особенностей информационности процесса новой индустриализации российской экономики, что, в свою очередь, создает условия достаточно высокой конкуренции. Обеспечение динамичного поступательного и устойчивого развития экономического субъекта осуществляется при помощи конкурентоспособности. Достаточно часто конкурентоспособность описывают системой определенных критериев и параметров. Базовой парадигмой, новой индустриализации является «...приоритетное развитие высокотехнического производства, интегрированного с наукой и образованием» [7].

Новую индустриализацию России необходимо рассматривать в разрезе инновационной экономики, что устанавливает новые стратегические возможности развития, которые базируются на потоке инноваций в различные сферы производства и обращения, с применением стратегического финансового инструментария, используемого для оценки количественных и качественных параметров результативности деятельности и оценки степени конкурентоспособности. Инновационная экономика яв-

ляется новым направлением в общем механизме индустриализации.

Вследствие чего возникает необходимость выделения ее основных характеристик: 1) станкоинструментальное производство, металлургия, машиностроение, станкостроение, сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленность, химическая промышленность, горнодобывающая промышленность, нефтегазовая промышленность с ориентацией на глубокую переработку извлекаемого сырья и др.; 2) сферы жизнеобеспечения: энергетика, транспорт и связь, жилищное хозяйство, водоснабжение и водоотведение, строительство, торговля и общественное питание, бытовое и коммунальное обслуживание, здравоохранение, воспитание, обучение детей и образование; производство продуктов питания и одежды; 3) деятельность по эксплуатации, поддержанию в работоспособном состоянии, по ремонту, реконструкции и развитию всей системы жизнеобеспечения промышленного производства и производства работ, услуг; 4) интеллектуальное обеспечение, включающее работы по исследованию, разработке, проектированию, что соответствует современному интеграционному экономическому пространству.

В свою очередь информационность — неотъемлемая часть процесса финансового управления, что обеспечивается по средствам систем учета и соответствующей отчетности. Процесс становления экономики новой индустриализации России в рамках экономического субъекта розничного сегмента потребительского рынка требует инновационных подходов обеспечения и оценки результативности деятельности. Особое место в данном контексте отводится финансовой составляющей ССП; разработка теоретических и методологических позиций имеет отражение в работах ученых-экономистов: Д. Коллис, Р. А. Коэн, Ж.-Ж. Ламбен, А. М. Лузин, Р. Каплан, М. Х. Мескон, Р. Пол Нивен, Д. Нортон, Ниль-Горан Оливье, Саймон Хайкин, Д. Рос, Р. Рэнделл и др.

По мнению Роберта С. Каплана и Дейвида П. Нортон [9], финансовая составляющая позволяет не только формировать показатели реализации долгосрочных планов, но и учитывать, оценивать все переменные величины, которые могут оказывать

воздействие на достижение стратегических целей. Финансовая составляющая ССП расширяет границы отчетных показателей, что обуславливает возможность оценки стратегических перспектив и возможностей экономического субъекта розничного сегмента потребительского рынка. Цели и критериальные финансовые параметры ССП формируются каждым экономическим субъектом индивидуально, с учетом отраслевой специфики, финансовых и стратегических целей деятельности. Финансовая составляющая ССП характеризуется показателем ROCE¹, на который оказывают влияние факторы: эффективность и рост [9]. Эффективность оценивается оптимизацией расходов и интенсивностью использования активов, что позволяет без приращения их стоимости получить увеличение чистого денежного потока при соответствующем и последующем увеличении собственных источников образования имущества.

Все вышеизложенное определяет необходимость расширения аналитических возможностей и достижения соответствующих финансовых целей деятельности. Финансовый рост возможен при условии увеличения объемов продаж, т. е. основного финансового показателя — товарооборота, который обуславливает дополнительные доходы и прибыль экономического субъекта розничного сегмента потребительского рынка. Следовательно, с учетом отраслевой специфики базовыми параметрами финансовой составляющей ССП являются товарооборот, доходы и расходы.

Товарооборот экономического субъекта розничного сегмента потребительского рынка характеризуется системообразующими критериями [3; 4]:

1) совокупный (общий) товарооборот, который устанавливает объем продажи товаров в разрезе отдельных товарных групп и соответствующих видов товарооборота;

2) состав и структура товарооборота указывают на удельный вес каждой товарной группы в общем объеме товарооборота.

¹ Рентабельность задействованного капитала, или прибыль на инвестированный капитал (return on capital employed, ROCE), — показатель отдачи от вовлеченного в коммерческую деятельность собственного капитала организации и долгосрочно привлеченных средств (долгосрочных кредитов, займов).

Следует отметить, что показатели товарооборота имеют высокую степень связи с другими важнейшими критериями финансовой составляющей ССП:

– во-первых, наличие балансовой увязки (1):

$$Q + \text{Твыб.} + 31 = \text{Тпос.} + 30, \quad (1)$$

где Q — объем реализации товаров в определенном периоде; Тпос. — объем поступления товаров соответственно на начало и конец рассматриваемого периода; 30, 31 — сумма запасов товаров соответственно на начало и конец рассматриваемого периода; Твыб. — выбытие товаров в связи с естественной убылью и по прочим причинам;

– во-вторых, ресурсный потенциал (кадров и основного капитала экономического субъекта) и эффективность его использования (2 и 3):

$$Q = \text{Пс} \times \text{ПТ}, \quad (2)$$

где Пс — среднесписочная численность персонала в определенном периоде; ПТ — средняя производительность труда работников в определенном периоде (выраженная объемом товарооборота на одного работника).

$$Q = \text{ОФ} \times \text{Фо}, \quad (3)$$

где ОФ — средняя стоимость основных фондов в определенном периоде; Фо — фондоотдача в определенном периоде (выраженная объемом товарооборота на единицу основных фондов);

– в-третьих, уровень детерминированной зависимости финансовых показателей (4):

$$Q = \frac{\text{ВДр} \times \text{УВД}}{100}, \quad (4)$$

где ВДр — сумма валового дохода от реализации товаров, полученного в определенном периоде; УВД — уровень валового дохода от реализации товаров в определенном периоде (выраженный в процентах к товарообороту);

– в-четвертых, уровень издержек обращения (5):

$$Q = \frac{ИО \times Уио}{100}, \quad (5)$$

где ИО — сумма издержек обращения в определенном периоде; Уио — уровень издержек обращения в определенном периоде (выраженный в процентах к товарообороту);

– в-пятых, влияние суммы уплачиваемых налоговых обязательств (6):

$$Q = \frac{Н \times 100}{НЕ}, \quad (6)$$

где Н — сумма налогов, выплаченных торговым предприятием в определенном периоде; НЕ — налогоємкость товарооборота (выраженная отношением суммы налогов к товарообороту в процентах);

– в-шестых, размер ожидаемой прибыли (7):

$$Q = \frac{Пр \times Рт}{100}, \quad (7)$$

где Пр — сумма прибыли от реализации товаров, полученная в определенном периоде; Рт — уровень рентабельности товарооборота в определенном периоде (выраженный отношением прибыли к товарообороту в процентах).

Таким образом, финансовая составляющая ССП соединяет в себе цели и критериальные параметры для обеспечения эффективности (рис. 1). Применение интегрированного механизма УАО является инновационным инструментом, который служит информационной платформой для формирования УАИ в результате реализации основных функций управления [8; 10].

В общем понимании УАО «...комплекс взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, обеспечивающий процесс непрерывного целенаправленного сбора, обработки и оценки информации, необходимой для планирования и подготовки эффективных управленческих решений» [1]; «...сбор, обработку и оценку всех видов информации, используемой для принятия



Рис. 1. Модель финансовой составляющей ССП
экономического субъекта розничного сегмента
потребительского рынка

управленческих решений на микро- и макроуровнях» [2]; «...это система, базирующаяся на бухгалтерской информации, включающей оперативные данные, статистическую, техническую, социальную и другие виды информации» [5]; «...упорядоченная совокупность взаимодействующих, взаимосвязанных элементов, позволяющих сформировать учетно-аналитическое обеспечение бизнес-процессов коммерческой организации посредством сбора, регистрации, обобщения, анализа информации и осуществления контрольных действий в целях оценки рисков существенного ее искажения» [6]. Следует выделить тот факт, что в отношении УАО нет однозначного мнения, данная категория является достаточно дискуссионным вопросом. Наша авторская позиция принимает во внимание вышеизложенные изыскания в отношении рассматриваемой категории.

Следовательно, УАО — это комплексная система взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, обеспечивающая процесс сбора, регистрации, обработки и оценки УАИ о финансово-хозяйственных процессах экономического субъекта, необходимой для подготовки эффективных управленческих решений; в нашем понимании, это сложный механизм учетно-аналитической работы, объединяющий технологии различных видов учета, с целью сбора, регистрации и обобщения информации и применения соответствующего инструментария и методологии обеспечения учета, экономического анализа, планирования и бюджетирования, контроля (рис. 2).

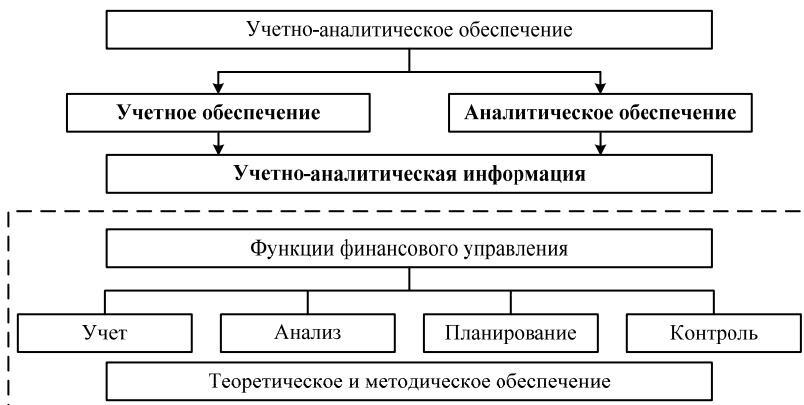


Рис. 2. Модель учетно-аналитического обеспечения

Представленная модель отображает авторские позиции в отношении рассматриваемой категории. В этой модели можно видеть три базовые составляющие, обеспечивающие формирование финансового аспекта в разрезе ССП. Следует выделить тот факт, что совокупность критериальных финансовых показателей базируется на следующих элементах данной модели УАО.

1. Учетное обеспечение, которое основывается на специфических методах ведения учета (финансового, управленческого, налогового). Цель данной составляющей — формирование УАИ о финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта розничного сегмента потребительского рынка. Содержание составляющей определяется организационным механизмом учетно-аналитической работы, технологией и методологией различных видов учета с применением различных программных средств ПЭВМ.

2. Аналитическое обеспечение предполагает наличие комплексной методики используемого инструментария в разрезе основных функций финансового управления. Целью аналитического обеспечения является расширение аналитических возможностей по средствам применения методологии (анализа, планирования).

3. Учетно-аналитическая информация есть результат взаимодействия первых двух составляющих (учетного и аналитического обеспечения).

Представленная авторская модель УАО способствует расширению учетно-аналитических возможностей, при соответствующем методологическом обеспечении в рамках финансовой составляющей ССП, которое должно носить унифицированный характер и предусматривать специфические возможности устойчивого развития в экономике новой индустриализации экономического субъекта розничного сегмента потребительского рынка.

Библиографический список

1. *Алферов В. Н.* Теоретико-методологические аспекты построения учетно-аналитической системы затрат дорожно-строительных организаций при переходе на МСФО // Экономика и социум: современные модели развития. 2013. № 6. С. 14–35.
2. *Андрияшина Д. Р.* Интегрированная информационная система внутреннего контроля за внешнеэкономической деятельностью организации: проблемы организации и варианты построения // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 3. С. 9–17.
3. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента: в 2 т. 2-е изд., перераб. и доп. Киев: Эльга; Ника-Центр, 2004. Т. 1.
4. *Бланк И. А.* Управление торговым предприятием: учебник. М.: Экмос, 1998.
5. *Боброва Е. А.* Учетно-аналитическая система затрат на производство: виды учета и аудита // Аудиторские ведомости. 2007. № 2. С. 20–26.
6. *Богатая И. Н., Евстафьева Е. М.* Исследование современных тенденций развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 25. С. 2–17.
7. *Бодрунов С. Д.* Реиндустриализация: социально-экономические параметры реинтеграции производства, науки и образования // Экономическая социология. 2016. № 2(382). С. 20–28.
8. *Бороненкова С. А., Матвеева В. С., Буянова Т. И.* Учетно-аналитическое обеспечение управления затратами на производство // Экономика и предпринимательство. 2017. № 9. С. 945–950.
9. *Каплан С., Нортон П.* Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2004.
10. *Necheukhina N. S., Mustafina O. V.* The genesis of accounting and analytical support for management of revenues and expenditures of economic agents in the retail segment of the consumer market // St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2018. Vol. 11, no. 2. P. 70–80.

Предпосылки цифровой трансформации финансовых услуг

На примере финансовой сферы раскрываются предпосылки цифровизации экономики. Необходимые предпосылки формируются особенностями финансовой услуги и имеют первостепенное значение для ее цифровизации. Достаточные предпосылки — это потребность участников финансового рынка в оказании (получении) разнообразных и качественных финансовых услуг, в основе которой лежат экономические и эргономические причины.

Ключевые слова: финансовые услуги; цифровизация; предпосылки цифровизации.

Современный тренд в развитии новой индустриализации связан с цифровизацией экономики, которая рассматривается в качестве фактора повышения благосостояния и качества жизни населения страны¹. Согласно программным документам, цифровизация связана с обработкой и анализом больших объемов информации, представленной в цифровом виде, для повышения эффективности хозяйственной деятельности во всех сферах экономики, в том числе и сфере услуг². Провозгласив идею всеобщей цифровизации, разработчики оставили в стороне вопрос об ограничениях данного процесса. В таких обстоятельствах приложенные усилия могут оказаться напрасными в силу ряда причин: во-первых, не все объекты хозяйственной деятельности могут быть оцифрованы; во-вторых, с цифровизацией связаны определенные риски, требующие специальных методов управления; в-третьих, возможность низкой экономической эффективности данного процесса в определенной сфере деятельности с учетом затрат на риск-менеджмент.

Как показывает практика, в первоочередном порядке цифровая трансформация охватила сферу финансовых услуг, которая является важнейшим институтом инклюзивного развития [8]. В статье раскрываются необходимые и достаточные

¹ Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. Распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р).

² Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 гг. (утв. Указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203).

предпосылки¹ цифровой трансформации финансовых услуг, знание которых позволяет подходить к вопросам их диджитализации с пониманием ее возможностей и ограничений.

Физические и юридические лица сталкиваются с продуктами цифровизации в различных сферах своей деятельности, в том числе, решая вопросы управления финансами с помощью финансовых услуг. Финансовый рынок стал объектом цифровизации в первую очередь, что обусловлено особенностями финансовой услуги. Термин «финансовая услуга» является производным от термина «услуга». Существуют объективные сложности в определении услуги по причине большого их разнообразия. Традиционно исследователи, говоря о типовой услуге, раскрывают ее особенности по сравнению с материальным товаром [1; 3–5; 9–12]. Несмотря на имеющиеся различия, исследователи и законодатели² определяют услугу как вид деятельности, результатом которой являются нематериальные блага, реализуемые и потребляемые в процессе осуществления данной деятельности и удовлетворяющие потребности потребителя услуги [2].

Характеризуя финансовую услугу, российские исследователи отталкиваются от ее законодательного определения, которое связывает ее с финансовым институтом, оказывающим данную услугу. С учетом достижений экономической науки *финансовую услугу* можно определить как деятельность по удовлетворению финансовых потребностей. Финансовые услуги, оказываемые физическим и юридическим лицам, в конечном итоге определяются потребностью в управлении финансами соответствующего хозяйствующего субъекта. К *особенностям финансовой услуги* следует отнести, прежде всего, неосвязаемость и опосредованный характер; рассмотрение ее как процесса, вида деятельности.

¹ Предпосылка: 1. Исходный пункт какого-нибудь рассуждения. Исходить из правильных предпосылок. 2. Предварительное условие чего-нибудь. Предпосылки успеха. — *Словарь* Ожегова. Толковый словарь русского языка. URL: <http://www.ozhegov.org/words/26401.shtml>.

² *Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)* от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (действ. ред.); *О защите прав потребителей*: Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (действ. ред.); *ГОСТ Р 50646-2012* «Услуги населению. Термины и определения»; *Генеральное соглашение по торговле услугами* (ГАТС/GATS).

Под *неосвязаемостью* услуги понимается ее физическая (невозможность ощутить, попробовать услугу до ее потребления) и ментальная нематериальность (невозможность ее мысленно представить, вообразить). Финансовая услуга опосредована движением денег, ценных бумаг, иных финансовых инструментов, что усиливает ее неосвязаемость, прежде всего ментальную нематериальность, в силу преимущественно безналичного движения денежных средств и бездокументарного характера многих видов финансовых инструментов. Нельзя игнорировать и сложность для понимания потребителем услуги сущности финансовых активов и операций с ними. Высокая роль неосвязаемости финансовой услуги предполагает наличие у ее потребителя определенного набора качеств (уровень образования, объем знаний, умений, навыков, норм общественного поведения и пр.).

Рассмотрение *услуги как процесса* позволяет говорить об этапах данного процесса и выделять элементный состав услуги. Основными элементами типовой услуги являются поставщик услуги, ее потребитель и система доставки, включающая технологию предоставления услуги. Поставщиком финансовой услуги выступают различные финансовые организации (банки; инвестиционные фонды; управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов; страховые организации; негосударственные пенсионные фонды; микрофинансовые организации; кредитные потребительские кооперативы; ломбарды и др.), оказывающие ее за определенное вознаграждение.

Для определения разновидностей финансовых услуг важное значение имеет их *классификация*. В основе подходов к классификации и типологизации финансовых услуг, используемых в мировой практике, в целом лежит вид финансового посредника, предоставляющего данную услугу¹.

По нашему мнению, с точки зрения цели исследования значение имеет классификация финансовых услуг на основе кросс-секторального подхода к финансовому рынку как целост-

¹ Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС/GATS); Руководство по статистике международной торговли услугами; ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2); Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (утв. Приказом Росстандарта от 31 января 2014 г. № 14-ст) (действ. ред.).

ному явлению. Данный подход позволяет провести сегментацию финансового рынка по объекту сделки и выделить его сегменты: денежный рынок, кредитный рынок, рынок ценных бумаг, валютный рынок, страховой рынок, пенсионный рынок [7]. Каждый из выделенных сегментов предназначен для удовлетворения определенных потребностей, прежде всего, основных участников рынка — покупателей и продавцов услуг.

Классификация финансовых услуг может быть проведена также на основе бюджета хозяйствующего субъекта. Бюджет домохозяйства или организации формируется пассивными операциями — привлечением финансовых ресурсов, и активными — размещением свободных денежных средств. Разнообразие и особенности этих операций и участников финансового рынка, которые их осуществляют, предопределяют типологизацию финансовых услуг. В целом, приобретая финансовые услуги, физические и юридические лица удовлетворяют потребности в заемном капитале, расчетах и платежах, сбережениях и инвестициях, страховании, пенсионном обеспечении. Спектр фактически предоставляемых финансовых услуг, формирующих выделенные группы, подвержен постоянным изменениям, связанным с финансовыми инновациями в продуктовой линейке и технологиях предоставления.

Опережающий характер цифровизации сферы финансовых услуг в значительной мере связан с решением проблемы *финансовой доступности для населения*¹.

В сфере финансовых услуг для населения РФ цифровизация имеет различные проявления²: растет количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями; электронных терминалов, установленных в организациях торговли (услуг); счетов, открытых физическим лицам, которые могут быть использованы для проведения платежей, как в абсолютном выражении, так и на 1 тыс. человек взрослого населения (табл. 1).

¹ *Стратегия* повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2018–2020 гг.

² *Обзор* состояния финансовой доступности в Российской Федерации в 2016 г. URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/27576/rev_fin_2016_171024.pdf. С. 14.

Т а б л и ц а 1

**Количество платежных карт, счетов/вкладов физических лиц
и электронных терминалов**

Показатель	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Количество платежных карт, эмитированных российскими кредитными организациями, тыс. шт.	227 666	243 907	254 737	271 005
на 1 тыс. чел. взрослого населения	1 931	2 075	2 173	2 318
Количество счетов, открытых физическим лицам, которые могут быть использованы для проведения платежей, тыс. шт.	767 452	807 507	850 639	911 998
на 1 тыс. чел. взрослого населения	6 509	6 871	7 256	7 802
Количество электронных терминалов, установленных в организациях торговли (услуг) (POS-терминалов), тыс. шт.	1 300	1 481	1 761	2 189
на 1 млн чел. взрослого населения	11 027	12 605	15 025	18 726

Примечание. Составлено по данным Банка России, Росстата.

В 2018 г. переводы с использованием дебетовой карты осуществляли 52,9 % взрослого населения, а расчеты за товары (работы, услуги) с использованием платежной карты производили 55,9 % взрослого населения¹.

Одновременно в России наблюдается тенденция к снижению физического присутствия точек финансовой инфраструктуры, уменьшается количество офисов (табл. 2).

Проявлением цифровизации является сокращение количества точек физического доступа к финансовым услугам, что компенсируется устойчивым ростом использования населением дистанционных финансовых услуг, не зависящих от места жительства или нахождения клиентов. В период с 2016 до начала 2018 г. доля взрослого населения, имеющего возможность ди-

¹ Обзор состояния финансовой доступности в Российской Федерации в 2017 г. URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/47451/rev_fin_20180828.pdf. С. 46.

станционного доступа к банковским счетам для осуществления перевода денежных средств (интернет-банкинг и/или мобильный банкинг), выросла более чем в 1,5 раза, с 39,5 до 59,7 %; доля взрослого населения, которое фактически использует дистанционный доступ к банковским счетам для осуществления перевода денежных средств (интернет-банкинг и/или мобильный банкинг) почти удвоилась, с 23,7 до 45,2 %¹.

Т а б л и ц а 2

Точки доступа к финансовым услугам, шт.

Показатель	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Кредитные организации с подразделениями	45 446	40 354	36 799	35 494
Банкоматы	500 266	467 487	458 479	455 281
Точки доступа банковских платежных агентов и платежных агентов	2 559 318	1 376 688	1 524 356	910 945
Микрофинансовые организации	4 200	3 688	2 588	2 271
Субъекты страхового дела с обособленными подразделениями	6 059	5 357	3 391	2 821

Примечание. Составлено по данным Банка России, Росстата.

По итогам 2017 г. доля электронного документооборота кредитных организаций с участниками финансового рынка составила 15 %, некредитных финансовых организаций — 62 %. Физическим лицам через дистанционные каналы продаж доступны 66 % финансовых продуктов и услуг².

Цифровые финансовые сервисы, платформы интернет-банкинга обеспечивают дистанционный доступ к банковским счетам и позволяют получать сберегательные и кредитные услуги через веб-браузер или с помощью специализированного мобильного приложения. Сервисы онлайн кредитования потребителям пред-

¹ Обзор состояния финансовой доступности в Российской Федерации в 2017 г. С. 44.

² Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 гг. URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/35816/ON_FinTex_2017.pdf. С. 19.

лагают не только банки, но и микрофинансовые организации. Начинает использоваться цифровой канал доступа и к страховым услугам — страхование через Интернет (электронный полис ОСАГО).

Таким образом, процесс цифровизации на российском финансовом рынке начался с расчетно-платежных услуг и достаточно быстро распространился на кредитные, сберегательные, инвестиционные, страховые услуги, которые характеризуются безналичными и бездокументарными свойствами, лежащими в основе неосязаемости финансовой услуги. При этом цифровизация трансформировала технологический процесс доставки услуги.

Как известно, существование любого явления требует *наличия комплекса условий (предпосылок): необходимых и достаточных* [6, с. 707, 421]. Превращение возможности развития (реализации) явления в действительность имеет место только при наличии необходимых предпосылок, носящих объективный характер. Достаточные предпосылки в значительной мере субъективны. Их наличие стимулирует развитие (реализацию) явления.

Для цифровизации финансовой сферы, как и экономики в целом также требуются определенные предпосылки. *Необходимые предпосылки* формируются теми особенностями финансовой услуги, которые определяют возможность цифровизации. Существенной необходимой предпосылкой выступает неосязаемость услуги в смысле ее физической и ментальной нематериальности. В финансовой сфере данная особенность проявляется в безналичном и бездокументарном характере большинства операций и инструментов финансового рынка, в результате чего исчезает необходимость физического перемещения или потребления финансовых активов и появляется возможность цифрового представления используемой информации.

Достаточные предпосылки формируются интересами (потребностями) участников финансовых отношений и условиями, обеспечивающими их удовлетворение (материально-технические условия, финансовая и цифровая грамотность потребителя услуги). Заинтересованность потребителей финансовых услуг обусловлена как экономическим, так и эргономическим эффектами цифровизации. К материальным-техническим условиям

цифровизации финансовых сервисов можно отнести повсеместное и перманентное использование гражданами персональных компьютеров, информационно-телекоммуникационной сети Интернет, мобильных средств связи, глубокую интеграцию социальных сетей и др. Кроме того, цифровизация, изменяя средства и форматы коммуникации, требует от экономических субъектов овладения новыми навыками, умением коммуницировать в цифровой среде, что определяется их финансовыми и цифровыми компетенциями. К достаточным условиям, стимулирующим развитие цифровых финансовых технологий, также относится потеря банками монополии на оказание традиционных (расчетных, платежных, кредитных и др.) услуг, которая сопровождается снижением их маржинальности, и повышение роли в этой сфере нефинансовых организаций. Это стимулирует традиционных финансовых посредников использовать финансовые технологии в своей операционной деятельности, создавать коллаборации с финтех-компаниями¹.

Реальная цифровизация финансовых сервисов осуществима при наличии *всего комплекса необходимых и достаточных предпосылок*. При этом достаточные предпосылки носят подчиненный характер по отношению к необходимым. Необходимые предпосылки выступают объективными условиями цифровизации финансовых услуг и имеют первостепенное значение с точки зрения возможности цифровизации финансовой сферы.

В целом, признавая цифровизацию экономических отношений в качестве неизбежного влечения времени, не следует ее абсолютизировать. Необходимо адекватно ее принимать и не забывать об ее ограничениях. Одно из ограничений связано с наличием необходимых и достаточных предпосылок диджитализации хозяйственных процессов. Именно их присутствие в комплексе позволило сфере финансовых услуг стать фронтиром цифровой экономики.

¹ *Beyond Fintech: A Pragmatic Assessment of Disruptive Potential in Financial Services*. Part of the Future of Financial Services series. World Economic Forum in collaboration with Deloitte. August 2017; *Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 гг.* (проект). URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44185/onfr_2019-21\(project\).pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44185/onfr_2019-21(project).pdf).

Библиографический список

1. *Восколович Н. А.* Экономика платных услуг: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. 3-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2018.
2. *Горловская И. Г.* Теория и методология РЦБ-услуг. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2009.
3. *Рукавишников М. А.* Сектор финансовых услуг как особый сегмент рынка услуг // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=20419/>.
4. *Фадеева Н. В.* Свойства услуги и их пригодность для измерения качества услуговой системы // Вестник ТГТУ. 2012. Т. 18, № 4. С. 1107–1114.
5. *Фадеева Н. В.* Элементы и процессы услуговой системы, определяющие ее качество // Вестник ТГТУ. 2012. Т. 18, № 1. С. 262–269.
6. *Философский энциклопедический словарь* / гл. ред.: Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов. М.: Сов. энциклопедия, 1983.
7. *Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для академического бакалавриата* / под ред. Г. В. Черновой, Н. Б. Болдыревой. М.: Юрайт, 2017.
8. *Demirguc-Kunt A., Klapper L., Singer D.* Financial Inclusion and Inclusive Growth: A Review of Recent Empirical Evidence // WB Policy Research Working Paper. 2017. No. 8040 (April).
9. *Hoffman K. D., Bateson J. E. G.* Services Marketing: Concepts, Strategies, and Cases. 3rd ed. Cincinnati: Thomson/South-Western, 2006.
10. *Kotler P.* Marketing Management: Analysis, Planning and Control. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1967.
11. *Lovelock C. H., Wirtz J., Chew P.* Essentials of Services Marketing. Prentice Hall, 2008.
12. *Lovelock C., Gummesson E.* Whither services marketing? In search of a new paradigm and fresh perspectives // Journal of service research. 2004. Vol. 7, no. 1. P. 20–41.

Доходы населения и устойчивое развитие национального банковского сектора: обзор современных исследований¹

Проводится критический анализ исследований отечественных и зарубежных авторов, посвященных проблеме устойчивого развития банковского сектора, необходимого для финансового обеспечения новой индустриализации, с позиции изменения доходов населения как важнейшего банковского контрагента.

Ключевые слова: доходы населения; банковский сектор; банковские кризисы; финансовые циклы.

Процессы новой индустриализации нуждаются в крепкой финансовой основе. В условиях глобализации экономики и финансовых рынков стираются национальные границы для перелива капитала. Экономики отдельных стран для решения задач развития получают доступ не только к внутреннему, но и к внешнему капиталу. Однако стремительно трансформирующиеся геополитические процессы, введение санкций в отношении ряда государств могут существенно затруднить доступ на мировой рынок капитала. В связи с чем особую значимость приобретает способность экономики запустить процессы накопления внутреннего капитала и сформировать институциональные условия аккумуляирования и производительного его перераспределения для решения задач новой индустриализации.

Одним из источников внутреннего капитала выступают временно свободные средства домохозяйств, которые в значительной степени аккумулируются и перераспределяются через банковский сектор (см. таблицу).

Обеспечение устойчивого развития банковского сектора является необходимым условием финансовой стабильности, роста национальной экономики и реализации экономической политики государства, направленной на повышение благосостояния населения. Благосостояние населения определяется денежными

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 19-010-00801) «Становление концептуального подхода обеспечения устойчивого развития банковского сектора в условиях цикличности доходов населения».

доходами, характеристики которых в разные периоды подвержены колебаниям. Цикличность номинальных и реальных доходов физических лиц оказывает влияние на структуру банковских балансов, риски, принимаемые банками; показатели эффективности банковской деятельности, стабильности банковского сектора и экономики в целом, в свою очередь, выступают объектами антициклического регулирования, в том числе макропруденциального, денежно-кредитного, пропорционального и стимулирующего микропруденциального регулирования.

**Вклады физических лиц в банках Российской Федерации,
на начало года**

Дата	Вклады физических лиц, млрд р.	В % к ВВП	В % к пассивам банковского сектора
2013	14 251,0	20,9	28,8
2014	16 957,5	23,2	29,5
2015	18 552,7	23,4	23,9
2016	23 219,1	27,8	28,0
2017	24 200,3	28,2	30,2
2018	25 987,4	28,2	30,5

Примечание. Составлено по: Обзор банковского сектора Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst/>.

Важной научной задачей становится обеспечение устойчивого развития банковского сектора в условиях социально-экономической неопределенности и геополитической нестабильности.

Классические подходы к развитию банковской деятельности предполагают наличие прямой зависимости между динамикой доходов физических лиц как банковских контрагентов и поступательным развитием экономики страны. Однако последний мировой финансовый кризис, одной из причин которого стал рост субстандартной ипотечной задолженности при отсутствии снижения доходов населения, поставил под сомнение классический подход. Более того, исследования кризисных факторов и механизмов их влияния на банковский сектор выявили наличие косвенных, более глубоких связей между доходами населения, банковским кредитованием, показателями стабильности деятельности банков. Указанные косвенные связи до конца не изучены, однако известно, что они оказывают влияние на устой-

чивость банковского сектора, на формирование фаз банковского цикла, определяют необходимость мер государственной поддержки финансового, банковского секторов в условиях кризиса.

В России масштабы ипотечной задолженности несопоставимо малы по сравнению с показателями экономически развитых стран и не могут рассматриваться как основной кризисный фактор, однако кризисные проявления обусловили необходимость реализации мер государственной поддержки финансового, банковского сектора, отдельных категорий заемщиков — физических лиц, определили действия Центрального банка РФ по использованию инструментов денежно-кредитной политики и как органа банковского регулирования и надзора. Несмотря на это, негативные последствия кризиса в банковской сфере до конца не преодолены; одновременно сохраняется неблагоприятная ситуация с ростом доходов населения. При этом, в соответствии с национальными целями развития РФ, определенными Указом Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204, в стратегическом периоде должно быть обеспечено повышение реальных доходов населения, обеспечены темпы экономического роста выше мировых.

Исследованию взаимосвязи доходов населения и развития банковского сектора посвящены работы отечественных и зарубежных авторов. Особую значимость в современных исследованиях приобретает подход, предполагающий цикличность экономических, финансовых процессов, и, в соответствии с которым, кризис изучается как фаза определенного цикла.

Формированием понятийного аппарата финансовых, банковских кризисов, их причин, цикличности занимаются зарубежные и российские ученые. Представителями Банка Международных расчетов С. Borio в контексте финансового цикла и финансового кризиса изучаются банковский, кредитный цикл и, следовательно, банковский кредитный кризис [13].

При исследовании доходов населения как фактора, влияющего на банковское кредитование и фазы банковского кредитного цикла, внимание акцентируется на доходах населения, ипотечной задолженности и ипотечном кризисе: расширение кредитования домохозяйств, рост субстандартных ипотек являются важным предиктором банковских кризисов [14; 18; 19]; уровень безработицы, а также потребительская уверенность и динамика

инфляции (показатели, имеющие непосредственное отношение к доходам населения) формируют спрос на банковский кредит [2]; доход выступает значимым фактором вероятности возникновения у физических лиц просроченной задолженности по банковским кредитам [4].

Понятийный аппарат, используемый в исследованиях взаимосвязи доходов населения и устойчивости банковского сектора, банковских циклов, кризисов, включает также понятия, характеризующие государственное регулирование в период кризиса и восстановления после кризиса: адресная государственная поддержка, ее эффективность, макропруденциальная политика, ее ориентация [22]; Базельский подход к оценке достаточности капитала на основе внутренних рейтингов [16]; последствия государственной поддержки, проблемы просроченных ипотечных кредитов, период посткризисного восстановления [8].

При изучении взаимосвязи доходов населения и банковского сектора в контексте цикличности банковской деятельности используются различные показатели, характеризующие указанные доходы: динамика доходов, неравенство доходов, включая коэффициент Джинни [9; 12; 15; 19; 20; 22], средний размер доходов [23], неравенство доходов и отношение задолженности перед банками к доходам [18]; стабильность доходов домохозяйств [7]. При исследовании устойчивости банковского сектора используются такие понятия, как капитал, качество активов, кредитов, рентабельность (см., например: [10; 11; 17]).

Несмотря на несомненную теоретическую и практическую значимость указанных исследований, в них не представлен комплексный понятийный аппарат, позволяющий исследовать устойчивость банковского сектора в условиях цикличности доходов населения, с учетом региональной дифференциации доходов.

В зарубежных источниках исследования доходов физических лиц и финансового, кредитного кризиса, показателей банковского сектора представлены фрагментарно [21; 24] и не учитывают российской специфики, определенной территориальной протяженностью и дифференциацией социально-экономических показателей различных регионов при функционировании единого национального банковского сектора.

В научной литературе, посвященной изучению доходов населения и показателей банковского сектора используются следующие подходы: финансовый кризис исследуется с позиции фазы финансового цикла [13]; моделируются кризисные сценарии, фактором которых выступают рынок жилья, ипотечная задолженность и снижение банковских требований к показателям оценки ипотечных заемщиков в зависимости от доходов и размера ипотечного кредита [16]; оценивается снижение реальных денежных доходов в замедлении темпов роста потребительского кредитования [5]; выявляются краткосрочные и долгосрочные взаимосвязи между сбережениями и кредитами населению [1]; устанавливается взаимосвязь между усредненной задолженностью по кредитам в рублях в расчете на одного жителя и величиной ВРП на душу населения в разрезе регионов РФ [3]; оценивается современная макроэкономическая ситуация с кредитованием в условиях низкого уровня доходов населения [6].

Фрагментарность представленных в научной литературе результатов исследований доходов физических лиц и показателей банковского сектора обуславливает острую потребность в проведении комплексного исследования устойчивого развития банковского сектора с позиции цикличности и географической дифференциации доходов населения.

Таким образом, анализ работ российских и зарубежных ученых продемонстрировал недостаточную проработанность вопросов, посвященных обеспечению устойчивого развития банковского сектора в условиях цикличности доходов населения. Отдельные научные работы в этом направлении лишь частично охватывают определенные проблемы, как то:

- 1) выделение двух основных компонентов в понятии устойчивого развития банковского сектора — финансовой устойчивости банковских организаций и способности банков получать прибыль, необходимую для развития своей деятельности;

- 2) повышение значимости доходов физических лиц в развитии банковского кредитования, в формировании просроченной задолженности по банковским кредитам;

- 3) дифференциация уровня просроченной задолженности по банковским кредитам, предоставленным физическим лицам, в разных регионах страны в сопоставлении с дифференцированным уровнем доходов населения;

4) взаимосвязь доходов населения и субстандартной ипотечной задолженности;

5) влияние антикризисных мер государственной поддержки отдельных групп физических лиц — банковских контрагентов, а также макропруденциальных и микропруденциальных инструментов в нивелировании кризисных проявлений для обеспечения устойчивого развития банковского сектора.

При этом не учитывается огромный опыт зарубежных исследователей, которые значительно дальше продвинулись в данном вопросе и рассматривают устойчивое развитие финансового, банковского сектора с позиций цикличности. Таким образом, следует констатировать отсутствие в существующих работах концептуального и системного обоснования устойчивого развития банковского сектора сквозь призму доходов населения, их цикличности и региональной дифференциации. В связи с этим особую важность приобретает восполнение выявленного пробела научного знания.

Библиографический список

1. *Ершов Э. Б., Кадрева О. Н.* Моделирование организованных сбережений населения России: макроподход, учет кредита // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2015. Т. 19, № 3. С. 349–385.

2. *Мамонов М. Е.* Рынок кредитования населению: идентификация спроса и предложения в рамках VFCM-анализа // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2017. Т. 21, № 2. С. 251–282.

3. *Петухов Н. А.* Задолженность населения по кредитам в регионах Российской Федерации // *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер.: Экономика и менеджмент*. 2016. Т. 10, № 1. С. 51–57.

4. *Фёдорова Е. А., Нехаенко В. В., Довженко С. Е.* Влияние финансовой грамотности населения РФ на поведение на финансовом рынке (эмпирическая оценка) // *Проблемы прогнозирования*. 2015. № 4. С. 105–117.

5. *Хацкевич Е. М., Семерьянова А. Ю., Татарина Л. Ю.* Доступность банковских кредитов в Сибири в условиях сжатия внутреннего спроса // *Деньги и кредит*. 2017. № 11. С. 35–42.

6. *Шаринова Г. А.* Проблема закредитованности населения регионов Российской Федерации // *Экономика сельского хозяйства России*. 2017. № 3. С. 81–84.

7. Языков А. Д., Цыганов А. А. Существенные факторы риска при выдаче ипотечного кредита // Деньги и кредит. 2017. № 8. С. 40–44.
8. Agarwal S., Zhang Yunqi. Effects of government bailouts on mortgage modification // Journal of Banking & Finance. 2018. Vol. 93. P. 54–70. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.05.010>.
9. Aller C., Grant C. The effect of the financial crisis on default by Spanish households // Journal of Financial Stability. 2018. Vol. 36. P. 39–52. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2018.02.006>.
10. Anginer D., Demirgüç-Kunt A., Mare D. S. Bank capital, institutional environment and systemic stability // Journal of Financial Stability. 2018. Vol. 37. P. 97–106. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2018.06.001>.
11. Beck T., Demirgüç-Kunt A., Merrouche O. Islamic vs. conventional banking: Business model, efficiency and stability // Journal of Banking & Finance. 2013. Vol. 37, issue 2. P. 433–447. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.09.016>.
12. Bellettini G., F. Delbono, P. Karlström, Pastorello S. Income Inequality and Banking Crises: Testing the Level Hypothesis Directly // Journal of Macroeconomics. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2018.08.007>.
13. Borio C. The financial cycle and macroeconomics: What have we learnt? // Journal of Banking & Finance. 2014. Vol. 45. P. 182–198. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.07.031>.
14. Büyükkarabacak B., Valev N. T. The role of household and business credit in banking crises // Journal of Banking & Finance. 2010. Vol. 34, issue 6. P. 1247–1256. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.11.022>.
15. Ghossoub E. A., Reed R. R. Financial development, income inequality, and the redistributive effects of monetary policy // Journal of Development Economics. 2017. Vol. 126. P. 167–189. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2016.12.012>.
16. Hodbod A., Huber S. J., Vasilev K. Sectoral risk-weights and macroprudential policy // Journal of Banking & Finance. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.04.015>.
17. Krüger S., Rösch D., Scheule H. The impact of loan loss provisioning on bank capital requirements // Journal of Financial Stability. 2018. Vol. 36. P. 114–129. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2018.02.009>.
18. Lowe P. Household debt, housing prices and resilience // Economic Analysis and Policy. 2017. Vol. 55. P. 124–131. URL: <https://doi.org/10.1016/j.eap.2017.05.007>.

19. *Madeira C.* Explaining the cyclical volatility of consumer debt risk using a heterogeneous agents model: The case of Chile // *Journal of Financial Stability*. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2017.03.005>.

20. *Mocetti S., Viviano E.* Looking behind mortgage delinquencies // *Journal of Banking & Finance*. 2017. Vol. 75. P. 53–63. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.11.002>.

21. *Perugini C., Hölscher J., Collie S.* Inequality, credit and financial crises // *Cambridge Journal of Economics*. 2016. Vol. 40, issue 1. P. 227–257. URL: <https://doi.org/10.1093/cje/beu075>.

22. *Punzi M. T., Rabitsch K.* Effectiveness of macroprudential policies under borrower heterogeneity // *Journal of International Money and Finance*. 2018. Vol. 85. P. 251–261. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2017.11.008>.

23. *Sahoo P., Dash R. K.* Financial sector development and domestic savings in South Asia // *Economic Modelling*. Vol. 33. 2013. P. 388–397. URL: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.04.018>.

24. *Stockhammer E.* Rising inequality as a cause of the present crisis // *Cambridge Journal of Economics*. 2015. Vol. 39, issue 3. P. 935–958. URL: <https://doi.org/10.1093/cje/bet052>.

В. М. Пищулов

Неравномерность распределения денежной массы по регионам РФ и обеспеченность регионов кредитными организациями

Рассматриваются проблемы распределения денежной массы по субъектам Российской Федерации. Значимым результатом проведенного исследования явилось установление существенных диспропорций в абсолютных и относительных показателях насыщения различных территорий денежной массой. Последнее находит свое проявление в концентрации подавляющей части денежной массы страны в крупнейших центрах страны, таких как Москва и Санкт-Петербург, с одной стороны, и остром недостатке объема денежной массы в ряде территорий, пребывающих в состоянии депрессии, с другой.

Ключевые слова: кредитные организации; денежная масса; регион; межтерриториальные денежные потоки; валовой региональный продукт; налоговый потенциал региона.

Неравномерность распределения денежной массы по регионам РФ представляет собой вполне очевидное явление, составляющее экономическую специфику страны.

Требуется выяснить взаимосвязи экономических показателей, обусловленные различиями в наполняемости регионов денежной массой. Представляется допустимым на основе анализируемых статистических данных попытаться найти факторы, связанные с неравномерностью обеспеченности регионов денежной массой.

Можно предположить, что та или иная степень обеспеченности региона денежной массой связана с наличием кредитных организаций в регионе. Необходимо рассмотреть статистические данные, характеризующие распределение действующих кредитных организаций в анализируемых регионах.

Измерим степень взаимозависимости двух рядов показателей — объем денежной массы и кредитные организации (КО) в регионах (головные организации плюс филиалы на 1 января 2017 г.). Коэффициент корреляции показателей двух указанных пространственных рядов составляет 0,96. Такая степень взаимосвязи этих показателей практически приближается к функциональной зависимости. Отсюда следует, что деньги в регионы приносят кредитные организации, а именно банки и их филиалы (см. таблицу).

**Объем денежной массы и количество кредитных организаций
в регионах (головные кредитные организации плюс филиалы КО),
на 1 января 2017 г.**

№	Регион (субъект РФ)	Средства клиентов, млн р.	Кредитные организации
1.	г. Москва	14 816 203	410
2.	г. Санкт-Петербург	2 536 766	140
3.	Свердловская область	788 088	62
4.	Ростовская область	517 786	62
5.	Челябинская область	425 786	61
...			
81.	Еврейская АО	12 210	2
82.	Ингушетия Республика	7 872	2
83.	Чукотский АО	13 248	1
84.	Ненецкий АО	8 654	1
85.	Калмыкия Республика	9 750	1
	Российская Федерация	34 120 946	1 721

Как видим из таблицы, первой по количеству кредитных организаций выступает Москва — 410. На втором месте Санкт-

Петербург с трехкратным отставанием — 140 кредитных организаций. Далее следует Свердловская область — 62 КО, в том числе 13 банков собственного региона. Список, ранжированный по количеству кредитных организаций в регионе, замыкают республика Калмыкия, Чукотский и Ненецкий АО, которые имеют по одной КО. В последнем случае указанные кредитные организации являются филиалами банков других регионов. В предлагаемой выборке в состав кредитных организаций не включаются отделения и дополнительные офисы Сбербанка.

Если проведем еще одно сопоставление пространственных рядов показателей, приняв в качестве одного из рядов показателей денежную массу на одного жителя, а второго ряда — количество кредитных организаций в регионах, то в результате получим достаточно высокий коэффициент корреляции, равный 0,85.

Существуют определенные отличия в силе корреляции между показателями объема денежной массы на человека в регионах и количеством кредитных организаций разных типов в тех же регионах. Например, выберем к рассмотрению взаимозависимости показателя денежной массы на человека и головные кредитные организации, расположенные в каждом отдельном регионе. Степень взаимозависимости указанных рядов показателей характеризует положительный коэффициент корреляции — 0,85.

Кроме того, обратимся к выявлению силы взаимосвязи еще двух рядов показателей. Это денежная масса на человека и филиалы КО (банков), головная организация которых находится в другом регионе. Положительный коэффициент корреляции в данном случае составляет 0,60. Исходя из полученного результата, делаем вывод, что филиалы «чужих» банков приносят меньше денег в регион, чем «свои». Приняв в качестве первого показателя абсолютный объем денег в регионе, а второго — количество филиалов «чужих» банков, то взаимосвязь этих двух рядов, т. е. коэффициент корреляции составляет 0,61.

Более того, представляется возможным сопоставить степень взаимозависимости еще двух рядов показателей. В качестве первого показателя выступает денежная масса на одного человека, а за второй показатель принимаем филиалы таких КО (банков), головные организации которых находятся в том же самом регионе. Положительный коэффициент корреляции при

этом условии заметно ниже — 0,29. Это указывает на то, что филиалы «своих» банков практически не увеличивают объем денежной массы в регионе.

Определяя силу взаимосвязи объема денежной массы на одного жителя и количество головных кредитных организаций плюс их филиалов в этом же регионе, то получим коэффициент корреляции, составляющий 0,84. Следует признать, что кредитные организации являются не единственным источником, влияющим на изменение объема денежной массы в регионах.

Крупнейшим субъектом, действующим на рынке банковских услуг, является Сберегательный банк РФ. В силу этого обстоятельство видится необходимым рассмотреть воздействие территориально рассредоточенных подразделений этого банка на наполняемость регионов страны денежной массой. Самыми многочисленными подразделениями выступают дополнительные офисы Сбербанка.

На ипотечном рынке доля банка достигает 50 %¹. На рынке кредитов малому бизнесу доля Сбербанка в 2018 г. вырастает до 26 %². Доля рынка в сегменте кредитования физических лиц данным банком достигала 38,7 % в 2016 г.³

Количество подразделений Сбербанка, непосредственно оказывающих услуги населению и юридическим лицам, в последние годы последовательно сокращалось. Только в продолжение года количество таких подразделений в 83 субъектах федерации уменьшилось с 16,2 тыс. в начале 2016 г. до 14,8 тыс. на 1 апреля 2017 г.⁴

Количество территориально обособленных подразделений в регионах более чем в 24 раза превышает общее количество банков в стране. Между тем характер расположения таких подразделений имеет ту же самую особенность, что и распределе-

¹ Доля Сбербанка на рынке ипотеки вновь превысила 50 %. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9732029/>.

² *Греф*: Доля Сбербанка на рынке кредитов малому бизнесу в РФ в 2017 г. может вырасти до 26 %. 12.09.2018. URL: https://lprime.ru/Financial_market/20170912/827892580.html.

³ *Сбербанк*. Информация о Банке. URL: <http://www.sberbank.ru/ru/about/today/>.

⁴ *Сбербанк* за год сократил 1,3 тысячи отделений // Lenta.ru. Экономика. 10.05.2017. URL: <https://lenta.ru/news/2017/05/10/sberclosed/>.

ние других банков и их филиалов. Эта особенность состоит в высокой степени неравномерности числа этих подразделений, действующих в различных регионах, что влечет за собой довольно невысокую степень влияния Сберегательного банка на наполняемость денежной массой в удаленных регионах.

Коэффициент корреляции при рассмотрении двух рядов показателей, один из которых отображает объем денежной массы на одного жителя, а другой — количество дополнительных офисов Сбербанка, составляет всего лишь 0,32. Если исключить из перечня регионов два таких нетипичных, какими являются города Москва и Санкт-Петербург, то указанный коэффициент корреляции будет всего лишь 0,10. Данный результат позволяет заключить, что деятельность дополнительных офисов Сбербанка практически не влияет на выравнивание объема денежной массы в регионах.

Вызывает интерес еще один вид взаимосвязи деятельности территориально распределенных подразделений Сбербанка и величины денежного предложения в регионах. Денежное предложение в данном случае количественно характеризуется показателем величины кредитов, выданных в регионах юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Взаимозависимость указанных пространственных рядов показателей характеризуется коэффициентом корреляции, равным 0,46, что позволяет оценить такую взаимосвязь как незначительную.

Приведенные доводы указывают на довольно слабое воздействие территориальных подразделений Сбербанка на обеспечение регионов страны денежной массой.

Для оптимизации объема денежной массы в регионе следует определить необходимое количество кредитных организаций на данной территории. Самым обеспеченным кредитными организациями субъектом выступает Москва. Здесь на одну кредитную организацию в 2017 г. приходилось примерно 30 тыс. чел. В среднем по стране на один банк приходилось 235,6 тыс. чел., т. е. почти четверть миллиона. Это в 3,6 раза больше чем, в США, где в 2017 г. на один банк приходилось примерно 65,9 тыс. чел. Количество банков в США (на 30 сентября 2017 г.)¹ составляло

¹ US Number of Commercial Banks Chart. URL: https://ycharts.com/indicators/us_number_of_commercial_banks/.

4 938 при численности населения (на 1 июля 2017 г.) 325 350 377. Приведенные показатели позволяют судить о степени обеспеченности населения банковскими услугами.

Наполнение денежной массой нуждающихся в этом регионе может в определенной степени достигаться поддержкой средних и малых региональных банков.

Выводы. Неравномерность распределения денежной массы по регионам непосредственно связана с наличием в этих регионах кредитных организаций. Недостаточность денежной массы в определенных регионах обуславливает снижение ряда экономических показателей, характеризующих эти регионы, например величина ВРП на одного жителя. В противоположность этому в регионах с наиболее высокой обеспеченностью денежной массой наблюдается определенная степень снижения эффективности использования ресурсов, приводимых в движение этой денежной массой.

А. А. Белостоцкий

Обеспеченность бюджетными ресурсами новой индустриализации: перспективы социально-экономического развития России

Проведен анализ обеспечения бюджетными ресурсами социально-экономического развития России в условиях новой индустриализации, на основе применения практик партисипаторного бюджетирования в субъектах РФ.

Ключевые слова: новая индустриализация; бюджетные ресурсы; партисипаторное бюджетирование; постиндустриальная экономика; социально-экономическое развитие.

Постиндустриальную экономику, сложившуюся в развитых странах к началу XXI в., нередко называют инновационной. Однако стихия глобального рынка и радикально-либеральная политика превратили индустриальный капитализм не в инновационный, а в рентно-долговой. Главным источником роста ВВП взамен увеличения численности рабочей силы, объема промышленного капитала и используемых природных ресурсов стало не развитие и эффективное использование общественных произво-

дительных сил экономики знаний, а извлечение ренты — добавочной стоимости, связанной с монополией на материальные, интеллектуальные и организационные ресурсы, развитие производственных, прежде всего финансовых, услуг. Научно-технический прогресс по своей природе не является рыночным, поскольку его эффект не может быть надежно предсказан ни по характеру, ни по объему, ни по срокам получения. Финансовые спекуляции на производных ценных бумагах и валюте приносят неизмеримо большую прибыль, а торгово-посреднические услуги по своей рентабельности гораздо надежнее, чем инновации.

Новая индустриализация означает переход от индустриальной и рентно-долговой к инновационной экономике, т. е. изменение структуры факторов и качества экономического роста, преимущественной формы капитала (от частных средств и предметов труда в индустриальной экономике и нерегулируемых финансов в современных условиях к развитию инновационного, человеческого, социального и организационного капитала), преобладающего типа фирм (от автономных корпораций и глобальных финансовых групп, контролирующих транснациональные компании, к межрегиональным цепям поставок и создания стоимости, кластерам и т. д.), форм конкуренции (от всеобщего состязания за снижение издержек и увеличение масштабов индустриального производства, от ограничения справедливой конкуренции со стороны глобальных финансовых структур и местных мафиозных кланов к совместным инновационно-инвестиционным проектам и стратегическим альянсам конкурирующих компаний при гибкой системе контрактов и ценообразования). Инфраструктура становится ключевым и ограниченно рыночным сектором экономики на базе общественно-частного партнерства. Производство услуг не замещает выпуск материальных товаров, а интегрируется с ним: промышленные фирмы выполняют системно-интеграционные, инжиниринговые, консультационные, информационно-образовательные и другие высокотехнологичные услуги.

Социально-экономические проблемы крупных бразильских городов, крайне нуждавшихся в реформировании, финансировании из бюджетных источников, и привели, собственно, к обнаружению этих самых источников. Так, например, 1/3 насе-

ления Порту-Алегри имела ветхое жилье, нуждалось в питьевой воде и не имела доступа к учреждениям образования и здравоохранения. Именно тогда, в конце 80-х гг., и было принято решение проводить кардинальные реформы по улучшению качества жизни населения в целом, а применение практик партисипаторного бюджетирования явилось новым средством их внедрения. В 1989–2004 гг. эта практика в достаточной мере закрепились [1].

Отечественная практика партисипаторного бюджетирования началась совсем недавно, например, в 2016 г. в 35 регионах России применялось на практике более 8 700 инициатив — это в 3 раза больше по сравнению с 2015 г. Количество зарегистрированных инициатив составило 4 237 в 2015 г. и 13 531 в 2016 г.

Анализ показателей региональных программ инициативного бюджетирования, обнародованных органами власти в 2016 г., дал возможность выделить 15 лучших регионов России в анализируемом периоде на основе определенных требований. Активное участие населения в эффективном расходовании бюджетных ресурсов на местном уровне позволило выйти за рамки планируемых мероприятий.

Учитывая однотипность признаков, лучшие 15 регионов внутри разбиты на три подгруппы:

- 1) многопрограммного инициативного бюджетирования;
- 2) монопрограммного инициативного бюджетирования;
- 3) новички инициативного бюджетирования.

В первую группу входят субъекты РФ с многопрограммным инициативным бюджетированием, что обусловлено применением одновременно нескольких методик, финансируемых из бюджетных источников на разных уровнях бюджетной системы. К ним можно отнести следующие регионы РФ: Республика Башкортостан, Вологодская, Кировская, Ульяновская области, Хабаровский край.

Вторую группу инициативного бюджетирования формируют субъекты с применением практик монопрограммного инициативного бюджетирования, в которых в течение нескольких лет реализуется одна методика инициативного бюджетирования при отсутствии других вариантов, что способствует развитию индивидуальных программ для каждого региона, учитывающих его специфику, что в целом позволяет определить приоритетные

направления развития. К таким регионам следует отнести Иркутскую область с многолетней практикой применения, реализованной на основе интернет-решений; Тверскую область с применением программ поддержки местных инициатив; Тульскую область с развитием онлайн-технологий; Нижегородскую область с масштабом административного управления; Ставропольский край с направлениями софинансирования проектов; Республику Карелия с практикой стимулирования развития муниципальных образований и Республику Марий Эл с масштабом административного управления.

Состав третьей группы обусловлен субъектами РФ, которые только начали применять индивидуальные практики инициативного бюджетирования. К ним можно отнести Санкт-Петербург, в котором реализована методика инициативного бюджетирования; Ярославскую область с новыми финансовыми возможностями решения вопросов местного значения; Республику Коми с новым финансовым механизмом [3, с. 119–120].

Новая индустриализация принципиально отличается от первичной по своему содержанию (замена машинного труда роботизированным), источникам (инновации, а не вовлечение свободных трудовых и природных ресурсов), критериям эффективности (рост производительности труда и качества жизни, а не стоимостной оценки ВВП), методам осуществления (массовое предпринимательство, а не исполнение государственных команд). В развитых странах ее основой становится развитие высокотехнологичного производства товаров и услуг, неотделимого от центров НИОКР, переход от массового производства стандартной продукции к удовлетворению индивидуальных потребительских предпочтений, организации глобальных цепей создания стоимости [7]. Быстро развивающиеся страны, как показало исследование Всемирного банка [5], переходят от экспорта преимущественно низко- и среднетехнологичной массовой продукции к созданию 100 млн новых высокотехнологичных и ориентированных, главным образом, на внутренний рынок рабочих мест. В Индии эта революция сопровождается демократизацией командно-контрольного режима хозяйствования [6], а в Китае — коренной реформой образования, инфраструктуры, социальных сетей, земельной собственности и финансов [8].

По мнению доцента Н. А. Истоминой, «...параллельная работа финансовых органов субъектов РФ по решению как традиционных, так и инновационных задач в области бюджетов должна обеспечить стабильное текущее функционирование социальной сферы, инфраструктуры и прочих системообразующих элементов регионов, а также перспективное развитие каждого субъекта РФ и государства в целом» [4, с. 165].

Практика инициативного бюджетирования в отдельных регионах может реализовываться вне рамок государственных программ на основании федеральных, региональных или местных законов с вариантами многопрограммного бюджетного финансирования (см. таблицу).

Оставшиеся за пределами топ-15 20 регионов, подтвердивших реализацию инициативного бюджетирования в 2016 г., развивают практики инициативного бюджетирования на субъектовом и муниципальном уровнях. Среди них есть как участники Соглашения, так и самостоятельно внедряющие механизмы инициативного бюджетирования, кроме того, к этой группе отнесены развивающие смежные практики субъекты РФ. Необходимо отметить самостоятельный опыт регионов: запуск субъектовых программ инициативного бюджетирования в Курской области в 2017 г., не участвующих в Соглашении по развитию инициативного бюджетирования в 2016–2018 гг. [3, с. 120]. Учитывая региональную специфику и используя отечественный и зарубежный опыт партисипаторного бюджетирования, население Курской области может получить решение актуальных социально значимых вопросов, применяя данную практику в муниципальных образованиях.

Показателем является доля субъектов РФ, утвердивших программу (мероприятия) по развитию инициативного бюджетирования в составе государственных программ субъекта РФ, в общем количестве субъектов РФ, процентов, а ожидаемый результат — разработка и утверждение субъектами РФ программ (мероприятий) по развитию инициативного бюджетирования¹.

¹ Лавров А. М. Практика инициативного бюджетирования в субъектах РФ // Круглый стол «Инициативное бюджетирование как важный фактор социально-экономического развития субъектов РФ» (5 декабря 2017 г.). URL: <http://council.gov.ru/media/files/1h99uVOK05ia7rkZfgAAPf5A6vATScwA.pdf>.

**Инициативное бюджетирование
в составе государственных программ
субъектов Российской Федерации в 2016 г. [3, с. 113–114]**

Тематическая направленность государственных, ведомственных целевых и муниципальных программ субъектов РФ, в рамках которых финансируются проекты инициативного бюджетирования	Субъект РФ
Устойчивое развитие сельских территорий; развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия	Алтайский край, Вологодская область, Липецкая область, Республика Алтай, Республика Коми, ХМАО — Югра, Хабаровский край
Совершенствование государственного управления, развитие местного самоуправления; региональная политика и развитие территорий. Развитие институтов гражданского общества, поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций, устойчивое общественное развитие, создание условий для обеспечения общественного согласия, укрепление национального единства	Архангельская область, Воронежская область, Кировская область, Костромская область, Ленинградская область, Санкт-Петербург, Новгородская область, Пензенская область (Пенза), Пермский край, Республика Бурятия, Республика Карелия, Хабаровский край, Ярославская область
Управление государственными и общественными финансами, государственным долгом, регулирование межбюджетных отношений, налоговая политика	Владимирская область, Вологодская область, Кировская область, Республика Башкортостан, Республика Коми, Ставропольский край, Тверская область, Ульяновская область
Экономическое развитие, инновационная экономика, инвестиционная деятельность. Доступное и комфортное жилье, ЖКХ, благоустройство, культура, туризм, спорт, физическая культура, транспорт, дорожное хозяйство, образование	Иркутская область, Республика Марий Эл, Республика Коми, Калининградская область, Краснодарский край (Новороссийск), Москва, Свердловская область (Новоуральск), Ярославская область
Непрограммные мероприятия	Нижегородская область, Тульская область

При решении задач социально-экономического и территориального развития необходимо эффективно осваивать бюджетные средства в процессе исполнения регионального бюджета, а также осуществлять контрольные мероприятий и постоянно проводить анализ имеющихся бюджетных ресурсов региона [2, с. 58].

Новая индустриализация означает переход от машинного к роботизированному производству. Гибкий автоматизированный комплекс — четырехзвенное средство труда, включающее, наряду с машиной, компьютерные сканирующие и управляющие программные устройства. Это коренным образом изменяет содержание и условия труда, в несколько раз повышая его эффективность. В себестоимости продукции снизится доля издержек на перевозку сырья и вырастет доля затрат на информацию, энергию, оплату труда не наемных, а независимых сотрудников по гражданско-правовым договорам. Объектом новой индустриализации становятся не только высокотехнологичные производства, но и традиционные отрасли промышленности, сферы услуг, АПК, осваивающие новые технологии.

Оценка успешности реализации практик и программ инициативного бюджетирования основана на сочетании оценок результатов программы и ее эффектов. Первые позволяют намечать нормы и отслеживать динамику реализации программы, ее собственный рост и развитие. Вторые служат целями оценки долгосрочного и масштабного вклада программы в социально-экономическую систему региона¹.

Библиографический список

1. *25 вопросов* об инициативном бюджетировании: учеб. пособие / В. В. Вагин, Е. А. Тимохина, Н. В. Гаврилова и др. М.: Изд. технологии, 2017.

2. *Белостоцкий А. А.* Исполнение бюджета муниципального образования по доходам за 2016 год // Будущее науки-2017: сб. науч. ст. 5-й Междунар. молодежной науч. конф. (Курск, 26–27 апреля 2017 г.): в 4 т. / отв. ред. А. А. Горохов. Курск: Университетская книга, 2017. Т. 1. С. 59–62.

3. *Вагин В. В., Шаповалова Н. А.* Состояние инициативного бюджетирования в Российской Федерации: новые тренды и возможности развития // Финансовый журнал. 2018. № 1(41). С. 110–122.

4. *Истомина Н. А.* Современные тенденции развития бюджетов субъектов РФ в контексте результативного подхода в бюджетном пла-

¹ *Программа развития инициативного бюджетирования в Российской Федерации.* Протокол заседания Правительственной комиссии по координации деятельности открытого правительства от 20 декабря 2017 г. № 6 (приложение № 3). М., 2017. URL: <http://minfin.ru/>.

нировании и открытости бюджетных данных // Региональные и муниципальные финансы: приоритетные направления развития: сб. науч. тр. / ред.: Н. С. Яшин, С. В. Барулин, А. В. Мендель и др.; отв. ред. С. Ю. Наумов. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2018. С. 161–166.

5. *Lin J. Y.* From flying geese to leading dragons: new opportunities and strategies for structural transformation in developing countries. Paper presented at World Institute for Development Economics Research (WIDER) Lecture, Maputo, Mozambique, 2011.

6. *Majunmar S. K.* India's late, late industrial revolution: Democratizing entrepreneurship. Cambridge University Press, 2012.

7. *Marsh P.* The new industrial revolution: Consumers, globalization and the end of mass production. Yale University Press, 2012.

8. *The new Chinese economy: Dynamic transitions into the future* / ed. by E. C. Grivoyannis. Palgrave Macmillan, 2012.

Е. В. Стрельников

Факторы стабилизации и равновесия валютного рынка

Рассмотрены основные причины дестабилизации валютного рынка, приведена структура факторов, влияющих на стабилизацию валюты, как на примере развитых, так и на примере переходных экономик. В статье рассмотрены методы валютного регулирования. Сделан вывод об уровне прямого и косвенного регулирования валютного рынка.

Ключевые слова: рынок; валютный рынок; финансовый рынок; факторы стабилизации; устойчивость валютного рынка.

Одним из важнейших факторов дестабилизации финансового рынка можно назвать образование глобального избытка сбережений и последовавшего дисбаланса на уровне всей мировой экономики. Этот фактор усилил разделение стран с развитой экономикой и стран с переходной или развивающейся экономикой. В этом отношении данные страны можно было разделить на страны с сильными валютами и страны со слабыми валютами.

Кроме того, факторами дестабилизации на финансовом рынке стали следующие события.

Первое. Отказ США в 1973 г. от фиксированного обменного курса валют, что вскоре привело к появлению «плавающего» валютного курса. Безусловно, для некоторых валют и валютных

пар это было благоприятным фактором, который положительно повлиял на их положение, но для всего финансового рынка мы получили несколько непредсказуемую ситуацию на валютном рынке, который ранее был базисным для всех остальных сегментов финансового рынка.

Второе следствие напрямую вытекало из первого: в течение четырех-пяти лет весь мир получил колоссальное обесценивание единственной резервной валюты — доллара США, так как администрация Р. Никсона отказалась от обеспечения доллара из ранее достигнутых договоренностей (35 дол. США за тройскую унцию золота). Этот шаг поставил в очень затруднительное положение многие центральные банки, которые были вынуждены прибегнуть к валютным интервенциям, чтобы удержать свои национальные валюты в необходимом коридоре [6, с. 115].

Третьей была девальвация американского доллара не к основным валютам, а к инструментам рынка тезавраций. Это привело к тому, что в 1970-х гг. цена золота на рынке резко увеличилась до 5–6 тыс. дол. США за тройскую унцию. При этом было понятно, что золото будет постоянно расти в цене. В реальности рынок испытывал огромные колебания: в 1980 г. унция драгоценного металла стоила 570 дол. США, а в 1984 г. стала котироваться уже на уровне 308 дол. США. Начиная с 1984 г. цена золота варьировала в разных ценовых пределах, но границы ценового коридора были обозначены рынком в 300–400 дол. США. В настоящее время цена унции золота давно перевалила за 1 800 дол. США. Такому росту стоимости благородного металла есть масса объяснений. Одно из них кроется в системном кризисе, переживаемом мировой экономикой, в процессе которого обнаруживается стремление к спекулятивным операциям на золоте и «бриллиантовых» производных финансовых инструментов [5, с. 261].

Четвертое. Мировой энергетический кризис оказал заметное влияние на финансовый рынок в связи с политикой стран ОПЕК, ставшей, по сути, монопольным картельным международным органом, который утверждает цены на самый главный энергоноситель. Данная организация была создана в 1960 г. с достаточно благозвучной целью — унификация и координация нефтяной политики членов организации для защиты их интере-

сов. К XXI столетию мировая экономика подошла с «переродившейся» ОПЕК, цель которой заключается, скорее, не в координации и защите интересов отрасли в целом, как изначально подразумевалось, а в спекулятивном поддержании цен на нефть. Все это напрямую отражается на финансовом рынке, который становится еще более «перегретым» и рискованным.

Пятой причиной следует считать участвовавшее волнообразное движение на фондовом рынке США, что крайне нестабильно влияет на финансовый рынок. Также состояние финансовых инструментов порождает целую сеть никому ненужных и ни к чему не приводящих действий по хеджированию рисков, при этом сама процедура хеджирования становится фикцией.

Шестым фактором становится послевоенная ситуация, при которой страны оказались в неравном экономическом положении, что привело к неоправданным захватам целых рынков и экономическим экспансиям стран.

Все перечисленные факторы говорят о том, что возникла необходимость прямого и косвенного регулирования финансовых рынков. Это вызвало создание нескольких неравновесных рыночных систем, требующих определенного регулирования [2].

Вопрос о прямом или косвенном регулировании экономической ситуации в нашем понимании следует рассматривать как макроэкономический аспект, в основе которого должен лежать именно валютный рынок.

На финансовом рынке элементами прямого регулирования служат нормативные положения, указания, исходящие в первую очередь от монетарных властей. В свою очередь, косвенные методы представляются методами рыночного типа.

На самом деле обе группы методов должны регулировать финансовый рынок, способствуя его стабилизации. Прямые методы регулирования применяются во всех секторах финансового рынка, но имеют наибольшую чувствительность на валютном, фондовом и ссудном рынках. Валютные ограничения как метод прямого государственного регулирования особенно необходимы и доступны к применению в странах, где остро стоит вопрос о финансовой стабилизации формирующейся рыночной экономики [4, с. 274].

Именно поэтому страны, прошедшие данный этап формирования своей денежно-кредитной системы, становления своих

валютных рынков, все в меньшей степени прибегают к прямым методам воздействия. Прямое государственное регулирование валютной системы государства ведет к чрезмерной зависимости от внутренних и внешних валютных интервенций, что подтверждается опытом не только Российской Федерации, но и других стран [7]. Особенно это касается коллективных валют, типичным примером которых может служить евро. Одной из форм прямого регулирования валютной системы представляется переход к прямым валютным ограничениям, что в теории может означать поддержание относительно стабильного курса национальной валюты по отношению к мировым валютам (доллар США, евро, йена, швейцарский франк).

Присутствует и другой аспект в отношении валютных ограничений. Как отмечает М. С. Марамыгин, внешний предмет регулирования валютного рынка должен обязательно в сопоставимой пропорции сочетаться с предметом рассматриваемого регулирования, в соответствии с национальной денежно-кредитной политикой [3, с. 167].

На основе классификации, предложенной И. Н. Платоновой, можно ранжировать методы, часто применяемые при валютном регулировании (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Соответствие методов прямого валютного регулирования
рыночным требованиям**

Метод прямого валютного регулирования	Соответствие требованиям рынка
Валютные ограничения:	
по экспортным операциям	Низкое
по импортным операциям	—
регулирование «невидимых операций» платежного баланса	—
ограничение на форвардные продажи национальной валюты	Высокое
установление лимитов для портфельных инвестиций	—
регулирование прямых инвестиций	Низкое
Изменение валютного курса:	
девальвация валюты	—
ревальвация валюты	—

Метод прямого валютного регулирования	Соответствие требованиям рынка
Обязательное валютное регулирование: введение принудительных депозитов в центральном банке в зависимости от сумм привлеченных капиталов	Высокое
установление лимита на открытую валютную позицию	Низкое
Валютное управление (валютный совет)	Высокое

Примечание. Составлено по: [4].

При прямом валютном регулировании необходимо, помимо вышеизложенного, руководствоваться тем, что перечисленные валютные ограничения как метод регулирования принесут пользу только в странах, где остро стоит вопрос о финансовой стабилизации в условиях формирующейся экономики. В случае общей турбулентности финансового рынка прямые меры могут не дать желаемого результата.

Как отмечалось, в странах с переходной экономикой обычно применяется определенный набор валютных ограничений. В свете посткризисных явлений на финансовом рынке еврозоны, возможно, следует разработать меры, направленные на противодействие дефолтам уже развитых стран.

В странах с переходной экономикой органы государственного регулирования учитывают совокупность факторов:

- уровень развития экономики страны;
- состояние ее валютного рынка;
- состояние национального платежного баланса;
- уровень динамики официальных золотовалютных резервов;
- режим обратимости (необратимая «замкнутая», частично обратимая и свободно конвертируемая) национальной денежной единицы;
- объем импорта и потребности в нем;
- уровень цен и объем национального производства;
- уровень политики экономических приоритетов (либеральный рынок, регулируемый рынок и т. д.).

Мировой опыт применения валютных ограничений как метода прямого государственного регулирования национально-

го финансового рынка ставит одной из своих целей стабилизацию на финансовом рынке. Но, как показывает практика, невозможно достичь цели стабилизации только методами государственного регулирования — в этом случае бессильны даже власти США. Практически ни в одной стране мира, даже при самой «жесткой» регулировке финансового рынка, не наблюдаются элементы стабилизации. Аналогичная ситуация складывается и на других сегментах финансового рынка, например на фондовом рынке, ссудном рынке (факторы стабилизации на этих рынках будут рассмотрены ниже). Особняком в этом ряду держатся два особых сегмента: рынок финансовых производных и рынок тезавраций.

Рынок тезавраций находится под особым государственным контролем, начиная от способа добычи и заканчивая продажей готовых изделий. Это не предполагает необходимости рассмотрения методов контроля за данным рынком (исключением будут лишь случаи, когда рассматривается совместный финансовый инструмент, включающий в себя элементы различных рынков).

Инструменты государственного регулирования финансового рынка уже были в основном рассмотрены.

В отношении принципов косвенного регулирования следует отметить, что данный принцип содержит элемент саморегулирования финансового рынка. Этот постулат не следует путать с принципом *laissez-fair*, несостоятельность которого уже давно была доказана на практике.

Принцип косвенного регулирования финансового рынка предполагает создание и функционирование косвенных инструментов регулирования через единый центр. По мнению О. А. Гришиной и Е. А. Звоновой, таким центром должен стать только Центральный банк России [1, с. 145].

Однако рассмотрим основные косвенные инструменты регулирования (табл. 2).

Таким образом, мы видим, что уровень прямого и косвенного регулирования валютного рынка оставляет желать лучшего. Все меры, которые предпринимаются в рамках обоих рассмотренных способов воздействия, не могут служить источником стабилизации, так как носят индикативный характер.

**Степень соответствия косвенных инструментов
требованиям рынка**

Сектор	Метод косвенного валютного регулирования	Соответствие требованиям рынка
Валютный	Управление учетной ставкой	Высокое
	Операции на открытом рынке	—
	Операции РЕПО	—
	Ломбардные операции	Низкое
	Государственные операции	Высокое

В глобальном плане изменение всего лишь одной учетной ставки (в нашем случае — ключевой ставки) как в сторону ее повышения, так и в сторону ее понижения приводит к дисбалансу как косвенному инструменту регулирования финансового рынка, оказывающему влияние и на валютный рынок.

Библиографический список

1. *Гришина О. А., Звонова Е. А.* Регулирование мирового финансового рынка: теория, практика, инструменты. М.: Инфра-М, 2010.
2. *Лахно Ю. В.* Российский рынок ценных бумаг как неравновесная экономическая система // Финансы и кредит. 2008. № 34(322). С. 55–59.
3. *Марамыгин М. С.* Денежно-кредитная политика в системе государственного регулирования инвестиций: дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2002.
4. *Платонова И. Н.* Валютное регулирование в современной мировой экономике. М.: Финанс. акад. при Правительстве Рос. Федерации, 1999.
5. *Якимкин В. Н.* Фундаментальный анализ. М.: Омега-Л, 2006.
6. *Brzezinski Z.* Out of Control. Global Turmoil on the Eve of the XXI Century. N. Y.: Robert Stewart Book, 1993.
7. *Saving the euro* // The Economist. 2011. June 20–26. P. 11.

Концептуальные основы сущности налоговой устойчивости предприятия

Обосновывается необходимость введения новой категории налогообложения — «налоговая устойчивость». Выделяются факторы влияния и определения данной категории, описывается ее поведение в разных временных промежутках.

Ключевые слова: налог; налоговая устойчивость; налогообложение; предприятие.

В современных условиях любая организация должна не только поддерживать высокий уровень системы прогнозирования и планирования, но верно оценивать свой налоговый потенциал, который заключается в возможности осуществлять налоговые выплаты в конкретный момент. Для его оценки обычно прибегают к показателю налоговой нагрузки, являющемуся, по сути, удельным весом налоговых обязательств предприятия в выручке, что довольно спорно характеризует состояние налогового потенциала.

Некоторые авторы в своих работах приходят к выводу, что сейчас нет категории, способной всесторонне оценивать налоговый потенциал, и компенсируют это углубленным изучением финансовой устойчивости предприятия, а также оптимизацией налоговой нагрузки.

Отметим, что такой подход не совсем корректен. Должна быть разработана обширная, гибкая и адаптивная система оценки налогового потенциала организации, в основу которой должна лечь новая категория налогообложения — «налоговая устойчивость».

Понятие устойчивости обширно и встречается во многих науках, начиная с физики и механики и заканчивая экономикой. В Большом экономическом словаре понятие «устойчивость» определяется как стойкость, постоянность, неподверженность риску, потерям и убытку.

Также устойчивость — это способность чего-либо сохранять свое состояние, сопротивляться, противостоять внешним воздействиям.

Вместе с тем понятие «устойчивость» необходимо рассматривать вкупе с понятием «система», которой, по сути, является любое предприятие [2].

Экономико-математический словарь Л. И. Лопатникова приводит следующее определение устойчивой системы: «Устойчивая система — способность динамической системы сохранять движение по намеченной траектории (поддерживать намеченный режим функционирования), несмотря на воздействующие на нее возмущения».

Отсюда можно сделать вывод, что под налоговой устойчивостью можно понимать способность предприятия отвечать по своим налоговым обязательствам, несмотря на воздействующие на него экономические возмущения (возмущения внешней и внутренней сред), поддерживая при этом намеченный режим функционирования.

Важно учитывать, что будет существовать так называемое «идеальное состояние налоговой устойчивости», или «равновесная траектория развития», придерживаясь которого, система, т. е. предприятие, может развиваться сколь угодно долго, если не будет каких-либо экзогенных шоков.

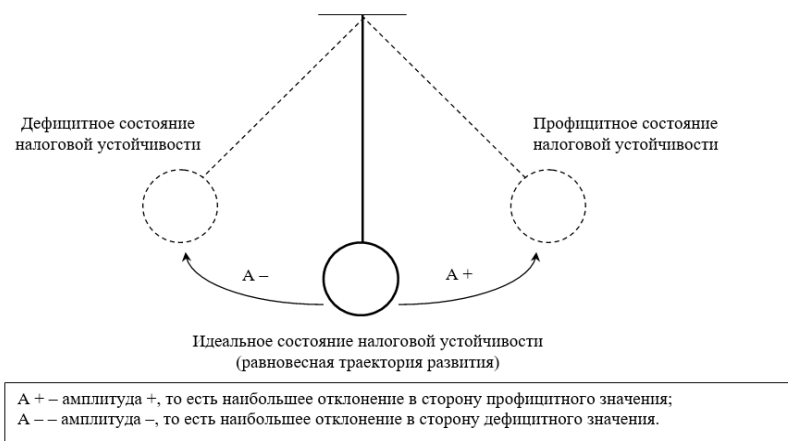
При этом, осуществляя свою деятельность, организация может сталкиваться с ситуациями, когда возникает профицит налоговой устойчивости: под воздействием благоприятных факторов как внешней, так и внутренней среды предприятие становится способным заплатить потенциально больше налогов, сохраняя возможность эффективного функционирования по всем направлениям своей деятельности. Как правило, это связано с ростом чистых активов, которые по общему правилу должны покрывать налоговые обязательства организации.

Может произойти и обратная ситуация, когда эндо- и экзогенные факторы оказывают негативное влияние, в результате чего возникает дефицит налоговой устойчивости, т. е. неспособность предприятия частично или полностью отвечать по своим налоговым обязательствам либо способность отвечать по ним, но в ущерб какого-либо направления своей деятельности.

Наглядно данные ситуации иллюстрирует рисунок.

Как видим, на изменение состояния налоговой устойчивости воздействуют экзогенные (внешние) и эндогенные факторы

(внутри самой организации), которые перемещают «маятник налоговой устойчивости» в положение профицита либо дефицита, а значит, необходимо выделить наиболее значимые из этих факторов для углубления понимания сущности налоговой устойчивости.



Состояния налоговой устойчивости предприятия

К эндогенным факторам, которые, по нашему мнению, в наибольшей степени влияют на налоговую устойчивость предприятия, относятся: применяемый режим налогообложения; географическое положение предприятия; уровень развития налогового планирования и прогнозирования в организации; участие в теневой экономике.

Можно говорить, что применяемый режим налогообложения и географическое положение предприятия — «моментные» факторы, т. е. такие, которые начинают проявлять свое влияние уже в краткосрочном периоде из-за их четкой определенности. Так как организация вправе сама выбирать налоговый режим (с учетом ограничений, установленных Налоговым кодексом Российской Федерации) и место ведения бизнеса, она может заранее просчитать и учесть возможные последствия воздействия этих факторов.

Уровень развития налогового прогнозирования и планирования, а также участие в «теневой экономике» — «перспек-

тивные» факторы, поскольку наиболее сильно начинают показывать себя в среднесрочном и долгосрочном периодах, так как эффект от их влияния становится виден только через определенное время.

Так, недостатки в системе налогового прогнозирования и планирования могут быть выявлены, по крайней мере, только по истечении года применения этой системы, а положительный или отрицательный результат от участия предприятия в «теневом бизнесе» — только по завершении всех операций, участвующих в используемой оффшорной схеме.

При этом следует учитывать, что приведенные эндогенные факторы оказывают неоднозначное влияние на состояние не только налоговой, но и финансовой, а также общей экономической устойчивости организации вследствие тесной корреляции этих понятий между собой.

Важно отметить, что выделенные факторы не являются исчерпывающими и могут быть дополнены самим предприятием, исходя из особенностей его деятельности и среды функционирования.

К наиболее общим экзогенным факторам, влияющим на налоговую устойчивость предприятия, можно отнести: изменение уровня развития экономики; изменение налогового законодательства; изменение налоговой нагрузки; изменение уровня контроля со стороны налоговых органов; изменение уровня инфляции.

Выделенные внешние факторы не имеют моментального воздействия и начинают проявлять свое влияние на предприятие в средне- и долгосрочном периодах вследствие того, что изменения, происходящие в макроэкономической среде, также требуют большого количества времени.

Особое значение экзогенные факторы имеют при формировании стратегии развития организации, в частности, при перспективном планировании налоговых платежей, ввиду усиливающегося воздействия в длинных периодах.

При этом необходимо учитывать осуществляет ли организация внешнеэкономическую деятельность или ведет свой бизнес в пределах одной страны, так как при сотрудничестве с иностранными партнерами предприятие будет испытывать влияние

не только «национальных» экзогенных факторов, но факторов изменения экономики зарубежного государства. Например, колебания курса валют, повышение ввозных пошлин, эмбарго, общая экономическая и политическая нестабильность страны-партнера и т. п.

Предприятие может испытывать воздействие и других внешних факторов в зависимости от осуществляемой им деятельности и среды функционирования, как и в случае с внутренними факторами.

Важно отметить, что на предприятие ежедневно влияют как положительные, так и отрицательные эндогенные и экзогенные факторы, которые как бы уравнивают существующую систему, не давая ей чрезмерно «сжиматься» и «расширяться». Однако при неравномерном воздействии может произойти коллапс системы, влекущий за собой неспособность системы вернуться в равновесное положение.

При сильном воздействии негативных эндо- и экзогенных факторов и слабом, но стабильном влиянии положительных возникает ситуация, когда система может существовать, только двигаясь по траектории, лежащей «вблизи» равновесной, т. е. ситуация так называемой «локальной устойчивости». Она характерна для предприятий, переживающих внутренние возмущения (реорганизация, банкротство либо, наоборот, расширение производства, выход на новые рынки и т. д.) или существующих в состоянии кризисной экономики, когда планирование возможно только на короткую перспективу.

Ситуация же, при которой система способна при любой траектории продолжать свое существование, называется глобальной устойчивостью и, как правило, проявляется в длительных периодах.

Рассматривая налоговую устойчивость как способность предприятия отвечать по своим налоговым обязательствам, несмотря на воздействующие на него экономические возмущения, необходимо выделить соответствующие временные отрезки, на которых в наибольшей мере отражаются изменения колебания «маятника налоговой устойчивости» (см. таблицу).

Следует заметить, что отклонения «маятника налоговой устойчивости» в коротком периоде (от 1 до 30 дней) должны

Налоговая устойчивость на разных временных отрезках

Временной отрезок	Вид налоговой устойчивости	Содержание
От 1 до 30 дней включительно	Оперативная налоговая устойчивость	Способность предприятия отвечать по текущим налоговым обязательствам. Основывается на текущем учете налоговых обязательств и средств их покрытия
От 30 дней до 1 года включительно	Тактическая налоговая устойчивость	Способность предприятия потенциально отвечать по своим налоговым обязательствам, учитывая среднесрочные эндо- и экзотермические влияния. Основывается на анализе и мониторинге финансового состояния предприятия, а также изменений в развитии экономики в целом
От 1 года до 3 лет	Стратегическая налоговая устойчивость	Способность предприятия потенциально отвечать по своим налоговым обязательствам в долгосрочной перспективе с учетом всех воздействий на микро- и макроуровнях. Основывается на микро- и макроэкономическом анализе экономической среды

быть приближены к равновесной траектории, так как сильные отклонения в ту или иную сторону будут говорить о нестабильном состоянии всего предприятия в целом, т. е. о неустойчивой системе. В средне- и долгосрочных периодах отклонения могут достигать больших величин, не приводя при этом всю систему в неустойчивое состояние, ввиду сочетания влияний внешней и внутренней сред.

Таким образом, можно говорить, что налоговая устойчивость отвечает показателям локальной и глобальной устойчивости.

Необходимо понимать, что, помимо факторов, непосредственно влияющих на налоговую устойчивость, существуют факторы, которые ее определяют.

Так, М. К. Аристархова и М. С. Зуева в своей статье «Оценка налогообложения предприятия» выделяют три таких фактора [1]: 1) жизнеспособность — характеризующая способность выполнять свои обязательства, в том числе и налоговые, независимо от изменений условий функционирования. Зависит от внутренних и внешних условий работы, а также от наличия фи-

нансовых ресурсов; 2) гибкость — характеризующая возможности предприятия выполнять свои обязательства (как налоговые, так и иные), независимо от изменений условий работы, посредством варьирования внешними и внутренними ресурсами предприятия, которое осуществляет его персонал; 3) адаптивность — это способность предприятия приспосабливаться к изменениям как внутренней, так и внешней среды с помощью свойства приспособляемости.

Таким образом, налоговая устойчивость проявляет себя как категория, определяемая жизнеспособностью предприятия, его гибкостью и адаптивностью к изменяющимся состояниям внешней и внутренней сред функционирования организации.

Налоговая устойчивость должна рассматриваться на разных временных промежутках вследствие неравносильности влияний эндо- и экзогенных факторов в кратко-, средне- и долгосрочных периодах, что приводит к увеличению амплитуд отклонений от равновесной траектории развития системы, т. е. возникают оперативная, тактическая и стратегическая налоговые устойчивости. Их целесообразно соотносить с локальной и глобальной устойчивостями предприятия. Это позволит характеризовать возможности совершенствования организации с точки зрения ее приближенности к идеальному состоянию системы.

Библиографический список

1. *Аристархова М. К., Зуева М. С.* Оценка налогообложения предприятия. Уфа: УГАТУ, 2013.
2. *Бородин В. А., Малахов П. В.* Налоговая нагрузка как составляющая финансовой устойчивости предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 32(161). С. 10–16.

About innovative research of financial mechanism for implementation of the strategy based on tax policy

Purpose of the article is to develop a strategy or program for the development of the municipal formation, as well as to study ways to increase revenues to the local budget through certain activities. In this paper, the term «tax capacity» is used and suggestions are given on the methodology for determining it based on factor analysis, taking into account managerial influences. Thus, the research is conducted from the position of management, rather than financial accounting. The considered model of tax capacity has wide practical application. In the future, the model will allow performing qualitatively scientific research work commissioned by regional ministries, and especially municipal entities.

Keywords: innovative research; tax; tax capacity; tax potential; model of tax capacity; municipal formation.

Introduction

An important advantage of the model is that it allows you to evaluate the effect of managerial influences in creating conditions for the development of small business. Analytical formulas obtained in the study can be used as a basis for a computer program with subsequent registration of copyright. In addition, this approach can form the basis for the design of development strategies for the MF.

Materials and methods

Feeling the inadequacy of the studied topic, let us turn to the existing terminology. It is important to note, that the task is to find a concept that would be applicable to the development of a strategy or program for the development of a municipal formation. At the same time, this would give an answer regarding ways to increase revenues to the local budget through certain activities. The closest in meaning was the «tax potential» of the territory.

It also indicates that the tax potential for other taxes is calculated as the product of the expected tax charges for these taxes in the current year on the consumer price index. Also, the tax potential of a municipal formation is equal to the sum of tax potentials for basic and other types of taxes, which does not take into account the synergistic and multiplicative effect on the scale of the entire economy [1].

In this section, we will give a definition of the tax capacity, or rather the methodology for calculating it in the context of taxes coming into the local budget.

The tax capacity includes three components — constituent local budgets:

- land tax;
- personal income tax (TIPI);
- taxes on small businesses.

The land is one of the most important economic resources of the municipal formation, constitutes the physical basis of urban (rural) planning and is a necessary condition for the integrated development of the territory. Simultaneously, the land is immovable property, therefore, it has its value. In the world practice of local self-government (LSG), payment for land is the basis of local budgets. For example, in the revenue structure of the municipal budget of Flugerville, Texas, USA, property tax is more than 50 % [2].

In Russia, the share of income from land use (land tax and rent) is relatively small and amounts to 5–20 % of local budget revenues [3].

Calculating the tax capacity in terms of land tax will help to reveal the huge potential for growth in the revenue base of municipalities in our country.

LSG bodies have two levers for regulating revenues from land tax — the tax rate and tax incentives (direct method). Another important factor in the model under consideration is the cadastral value of land plots located on the territory of the given municipal formation (MF). However, from the point of view of management, it can only be affected by indirect methods. For example, the increase in value can be the result of a well-considered policy (strategy) of local authorities aimed at economic development of the territory, stimulating entrepreneurial activity, creating conditions for the development of small business, improving the investment appeal of the MF.

In practice, the amount of land tax T_L that is expected to enter the budget for a period is defined as the sum of the works of the cadastral value of land plots recognized as the object of taxation by the tax rate for each category of land (corresponding to 17 authorized uses). The share of deductions from this tax to the local budget is 100 % (or 1), therefore it is not reflected in formula (1).

$$T_L = \sum_{t=1}^{17} V_t r_{Lt} - \sum_{t=1}^{17} E_t, \quad (1)$$

where V_t — is the cadastral value of all land plots of the t -th type of permitted use; r_{Lt} — the land tax rate for land plots of the t -th type of permitted use; E_t — the amount of land tax benefits for land plots of the t -th type of permitted use.

For the purposes of this article, it is necessary to identify factors affecting the calculation of the cadastral value of a land plot and to find a general formula for calculating it. A review of the legislation and a generalization of the practice of its application revealed the following. In each rural or urban settlement separate cadastral blocks are allocated. Let us recall that for each cadastral quarter; the cadastral value of land is determined (established) in accordance with the binding to each of the 17 types of permitted use (personal subsidiary farm, industrial premises, office, etc.). Consequently, the basis for estimating the cadastral value is the definition of the specific cadastral value of a land plot within a single cadastral block in the context of different types of permitted use of plots [4]. To determine the cadastral value of the entire land plot, it is necessary to multiply the specific indicator of the cost per square meter by the number of square meters of the land area.

In general, the formula for calculating the cadastral value of land plots V_t of a particular type of permitted use t can be presented as follows (2):

$$V_t = \sum_{i=1}^I U_{ti} q_{ti}, \quad (2)$$

where U_{ti} — is the specific cadastral value of the land plot of the t -th type of permitted use of the i -th cadastral quarter; q_{ti} — the area of the land plot of the t -th type of permitted use of the i -th cadastral quarter; I — the number of cadastral blocks.

Then the tax base for land tax, which is equal to the cadastral value of all land plots within this MF, will be calculated as the sum V_t and denoted by TV.

For the purposes of management and implementation of the powers vested in local government bodies, we introduce the notion

of tax capacity in relation to land tax. This concept is the potential (maximum) amount of income from land tax on the territory of this MF for a certain period (year), taking into account the restrictions (conditions) for tax rates and benefits provided for by federal legislation.

Conclusion

Firstly, it is necessary to create a computer program which can have copyrights registered to. At the same time it is recommended to use it through MS Excel 07 and above, it works in the MS Office program and in the operating environment of Windows 2000 and higher. Secondly, in the future it is possible to obtain a certificate for the registration of the object — the result of intellectual activity (RIA). Thirdly, the results of the research can become a theoretical basis for creating a methodology for strategic management for local self-governments. In the future, this will allow us to perform qualitatively scientific research work commissioned by federal and regional ministries, and especially municipal entities.

Factors identified in the course of the study should be reflected in the policy of the municipal formation, based on increasing the tax capacity. At the same time, it is necessary to take into account the different nature of the three main components of TC, for example, the fiscal nature of TIPI and against the incentive nature of land tax. Then the statement of the problem in calculating the tax capacity of the territory may look like:

- for TIPI and small business taxes — the maximization of the function (through the indicator of the tax multiplier);
- for land tax — optimization of incentive and fiscal functions [2].

To implement the activities of the strategy, appropriate financial resources are needed. Often in practice, such policy documents remain as unfounded statements of political leaders. It is this problem that is a weak link in the strategic management of the territory. The proposed mechanism, which is the methodology for calculating the tax capacity, allows you to determine the amount of available financial resources.

References

1. *Koroteeva N. N., Hasanov E. L., Mushrub V. A., Klochko E. N., Bakharev V. V., Shichiyakh R. A.* The conditions of economic efficiency and competitiveness of tourism enterprises // *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2017. Vol. 6, no. 8S. P. 71–77.
2. *Sustainable economic development in the context of globalization and knowledge economy: conceptual foundations of management theory and practice* / ed. by V. V. Popkov. M.: Economics, 2007.
3. *Teleuyev G. B., Akulich O. V., Kadyrov M. A., Ponomarev A. A., Hasanov E. L.* Problems of Legal Regulation for Use and Development of Renewable Energy Sources in the Republic of Kazakhstan // *International Journal of Energy Economics and Policy*. 2017. Vol. 7, no. 5. P. 296–301.
4. *Zinchuk G. M., Lukiyanova M. N.* Development of programs for socio-economic development of the municipality: a teaching aid / under the general ed. of A. V. Orlov. M.: G. V. Plekhanov REA Publishing House, 2010. Appl. B.

Э. Р. Закирова

Политика кооперации как вектор развития промышленного сектора экономики

На основе общих подходов к понятию «кооперация» рассмотрены особенности политики кооперации в формате международной кооперации, а также кооперации посредством реализации совместных проектов.

Ключевые слова: кооперация; ресурсы; промышленность; производство; распределение.

Вопросы развития промышленного сектора экономики являются одними из самых важных в современных условиях преодоления кризисных тенденций в экономике Российской Федерации. Необходимо использовать различные подходы, инструменты и форматы для стимулирования развития промышленности. Одним из вариантов решения проблемы недостаточного уровня промышленного развития нашей страны является кооперация.

Собственно кооперация представляет собой группу взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, которые объединены общностью деятельности и функционируют в системе коопера-

ционных связей. Наиболее распространенными видами кооперации являются производственная подрядная кооперация, вертикальная интеграция, реализация совместных проектов, создание совместных производств, компаний и стратегических альянсов. Для предприятий, входящих в кооперационные структуры, как правило, характерна географическая близость расположения по отношению друг к другу [1]. Однако необходимо отметить, что современный уровень развития информационных технологий и цифровой экономики создает предпосылки для кооперации субъектов, расположенных на определенном расстоянии.

Функционирование кооперации обеспечивает концентрацию производства, что формирует основу для конкурентоспособности территориального объединения предприятий и его инвестиционной привлекательности.

Таким образом, по экономической природе кооперативные отношения шире процессов интеграции, а кооперация представляется универсальным и более эффективным в сравнении с интеграцией инструментом экономической политики, способным содействовать экономическому развитию и встраиванию в мирохозяйственные связи субъектов национальной экономики.

Развитие мировой экономики, глобализация хозяйственных связей повышают значимость такого вида кооперации, как международная кооперация. Отметим, что, несмотря на определенные геополитические сложности, международная кооперация как явление в наднациональном масштабе обеспечивает существенные положительные эффекты.

Международная производственная кооперация имеет следующие объективные преимущества [2]:

- снижает издержки производства;
- расширяет рынки сбыта;
- способствует появлению товаров и услуг с более привлекательными потребительскими свойствами;
- повышает технологический уровень и эффективность производства, эффективность и устойчивость сбыта, обслуживания, снабжения, управления, научно-исследовательских работ;
- повышает общую конкурентоспособность фирм, регионов и стран.

Рассмотрим особенности международного перемещения капитала между участниками хозяйственного процесса.

При распределении ресурсов в реальном секторе экономики (т. е. в отраслях и разных видах хозяйственной деятельности), без учета эффекта кооперации, основным критерием распределения является уровень прибыли (рентабельность), на основе которого делается выбор в пользу наиболее привлекательного сегмента реального сектора экономики. Специфика кооперационных связей позволяет обеспечивать распределение с учетом интересов участников кооперационного объединения, избегая таким образом ухудшения ситуации в тех сегментах реальной экономики, где уровень прибыли объективно более низкий.

При перераспределении ресурсов из финансового сектора в реальный сектор имеет место вовлечение свободных капиталов в хозяйственный оборот, ликвидация избыточной денежной ликвидности на финансовом рынке. Следует отметить, что «вливание» финансовых ресурсов в реальный сектор экономики, как правило, базируется на рыночных критериях, в частности, на эффективной процентной ставке. Кооперационные связи в данном случае также могут обеспечить сглаживание высокой стоимости финансовых ресурсов для субъектов реального сектора экономики за счет использования партнерских взаимосвязей между участниками, относящимися к разным сегментам национальной экономики (реальному и финансовому).

При перераспределении ресурсов в финансовом секторе отсутствует создание новой добавленной стоимости, но при этом обеспечивается перемещение капитала с целью получения максимальной доходности. Эффект от кооперации в этом случае проявляется тогда, когда все участники кооперационного объединения входят в состав структур — участников процессов на финансовом рынке. В современных условиях, при существенном увеличении значимости фиктивного капитала, значение данного вида перераспределения является важным.

Развитие промышленного сектора экономики обуславливает необходимость активизации такого вида кооперации, как реализация совместных проектов. В этом плане значительные резервы существуют при реализации совместных проектов меж-

ду органами государственной власти/местного самоуправления и хозяйствующими субъектами. В первом случае источниками финансовых ресурсов будут бюджетные средства, во втором — собственные средства частных инвесторов либо заемные ресурсы.

Как правило, отраслевая специфика совместных проектов определяется стратегией развития территории, в которой делается акцент на необходимости развития или поддержания стабильной деятельности тех или иных отраслей, имеющих особую важность на текущий момент и в перспективе, существенно влияющих на уровень занятости, обеспечивающих налоговые поступления в бюджеты. Задачей органов государственной власти/местного самоуправления является обеспечение гарантий для инвесторов, привлекаемых к реализации проектов, особенно при условии, когда собственно коммерческий интерес является недостаточным по сравнению с альтернативами приложения инвестиционных ресурсов (например, очевидно, что строительство завода по переработке сельскохозяйственной продукции может быть менее коммерчески интересно, чем строительство торгово-развлекательного центра; но первый проект более важен для решения задач социально-экономического развития региона/муниципального образования).

Кооперация в совокупности с другими инструментами стимулирования развития промышленного сектора экономики способствует получению необходимого результата для государства, регионов, муниципальных образований, а именно, стабильно работающей промышленности.

Библиографический список

1. *Завьялов П. С.* Кооперация в мире капитала. Международные аспекты промышленного кооперирования. М.: Мысль, 1979.
2. *Кормнов Ю.* Россия в международной кооперации: оценки эффективности // Экономист. 2005. № 10. С. 24–30.

К вопросу о формировании оптимальной финансовой структуры капитала

Статья посвящена раскрытию актуальных аспектов влияния структуры источников финансирования предприятия на его эффективное развитие. Приведена классификация преимуществ и недостатков привлекаемых в оборот финансовых ресурсов и показана их связь со стратегией финансирования хозяйствующего субъекта. Предложена к рассмотрению методика формирования оптимальной структуры источников финансирования.

Ключевые слова: финансовые ресурсы; виды источников; оптимальная структура капитала; методика.

Несмотря на мировую нестабильность, предприятия отчаянно стараются поддерживать уровень конкурентоспособности, хотя в данной ситуации даже самые надежные поставщики и покупатели могут испытывать трудности. Соответственно, у любой компании, даже у самой влиятельной, могут возникнуть проблемы с обеспеченностью источниками финансирования своей деятельности как для инвестиционных, так и для целей пополнения оборотных средств.

Для решения этих проблем предприятиям приходится тщательно пересматривать структуру привлекаемых источников финансирования.

Цель работы — провести теоретико-методологический анализ процедуры формирования и корректирования используемых источников финансирования как важнейшего элемента функционирования организации и применить результаты оценки для практического определения будущего направления изменений в их структуре.

Источники формирования финансовых ресурсов предприятия разнообразны и классифицируются по различным признакам, прежде всего по таким, как стоимость и доступность. Поэтому от менеджмента организации требуются предельное внимание к анализу и целевая связь с проектами дальнейшего развития фирмы. Вопросами оптимизации структуры капитала занимаются многие исследователи. Можно выделить таких авторов, как М. С. Марамыгин, А. Ю. Казак, О. И. Лаврушин,

М. В. Романовский, Г. Н. Белоглазова, А. А. Володин, Т. Ю. Мазурина и др.

Существует несколько основных точек зрения на классификацию источников финансирования. Так, например, Т. Ю. Мазурина выделяет источники финансирования предприятия как собственные и заемные. В группу собственных источников, помимо чистой прибыли и амортизационных отчислений, входит дополнительная эмиссия ценных бумаг, которая увеличивает уставный капитал с помощью привлечения дополнительных взносов средств в уставный фонд. К собственным средствам автор относит и безвозмездную финансовую помощь, которая может поступить от государства, в частности бюджетные ассигнования [3, с. 102].

С точки зрения А. А. Володина и Н. Ф. Самсонова, источники финансирования деятельности предприятия следует разделять, в первую очередь, на внутренние и внешние. Под внутренними источниками авторы понимают исключительно те, что формируются в процессе хозяйственной деятельности предприятия, такие как чистая прибыль, амортизационные отчисления и кредиторская задолженность. К внешним относят те средства, что поступают в организацию за счет внешнего мира, т. е. это уставный капитал, средства банков, а также средства государства [6, с. 126].

Однако в рассмотренных нами классификациях нет ориентировки на методы формирования источников финансирования, не учитываются особенности финансовых отношений, которые возникают у организации с ее инвесторами различного рода: или это собственник компании, или предприятия-партнеры, или кредитное учреждение.

Большинство ученых, таких как И. А. Бланк, Л. М. Бурмистрова, Н. В. Никитина, делят источники финансирования предприятий на собственные, привлеченные и заемные средства [1; 2; 5].

При формировании финансово-инвестиционной стратегии, планируя привлечение в оборот предприятия финансовые ресурсы, рекомендуется тщательно обозначить все преимущества и недостатки источников финансирования (см. таблицу).

Преимущества и недостатки источников финансирования и их связь со стратегией финансирования организаций [1]

Преимущества	Недостатки	Финансово-инвестиционная стратегия
Собственный капитал		
1. Легкость привлечения: не требуется разрешения какого-либо другого хозяйствующего субъекта. 2. Способствует наилучшему эффекту генерирования прибыли, поскольку затраты на ссудный процент не существует. 3. Обеспечивает финансовую стабильность предприятия, гарантируя ее платежеспособность	1. Некоторая ограниченность в привлечении данного ресурса. 2. Высокая стоимость данного ресурса. 3. Отсутствие роста коэффициентов рентабельности собственного капитала, который обеспечивается за счет заемных средств	Использование преимущественно собственных средств, так как обладает большой надежностью, поскольку зависит исключительно от результатов деятельности фирмы. Или использование одного или нескольких (не больше трех) видов источников финансирования, используется в случае широкомасштабного и «дорогого» для фирмы проекта, когда собственных источников недостаточно и высока вероятность потери контроля над большим количеством финансовых ресурсов
Привлеченные источники финансирования		
1. Не меняет размер обязательств. 2. Неопределенный срок привлечения без обязательств по возврату. 3. Возможность привлечения крупного капитала. 4. Отсутствие выплат по дивидендам не влияет на угрозу банкротства	1. Опасность разбавления основного капитала. 2. Потеря контроля над управлением компаний. 3. Высокая «стоимость» эмиссии, большие издержки. 4. Высокая степень регламентации размещения ценных бумаг	Характерна для склонных к партнерству собственников с идеей большого проекта, для реализации которой работают все стороны, участвующие в партнерстве. Чаще всего используется в случае намерения кардинальных изменений в структуре управления и финансирования

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы

Преимущества		Недостатки	Финансово-инвестиционная стратегия
1. Обширные возможности привлечения. 2. Рост потенциала предприятия. 3. Возрастающие показатели рентабельности собственного капитала. 4. Низкая стоимость ресурсов по сравнению с собственными		Заемный капитал 1. Большой риск дестабилизации финансового положения и потеря платежеспособности предприятия. 2. Снижение показателя генерируемой прибыли за счет уплаты ссудного процента или лизинговой ставки. 3. Сильная корреляция стоимости заемных средств от состояния рынка. 4. Достаточно сложная процедура привлечения, в которой требуются дополнительные затраты, такие как гарантия	Использование одного или нескольких (не больше трех) видов источников финансирования, используется в случае широко-маштабного и «дорогого» для фирмы проекта или инвестиционный проект полностью финансируется за счет заемных средств, в случае, когда собственник совсем не имеет собственных средств или не желает вкладывать их. Но вследствие дефицита данных средств и инвесторов подобного типа данная стратегия мало распространена

Принимая любую финансово-инвестиционную стратегию развития предприятия, важно не просто изыскать финансовые ресурсы, важно сформировать оптимальную структуру источников финансирования. Так, А. А. Володин, Н. В. Никитина, Т. Ю. Мазурина и Л. М. Бурмистрова сходятся во мнениях, что оптимальной структурой источников финансирования может называться такая комбинация источников финансирования, при которой рыночная стоимость фирмы будет являться максимальной и, соответственно, вызывать наибольший интерес у инвесторов. На наш взгляд, нельзя забывать и о минимизации стоимости привлекаемых ресурсов.

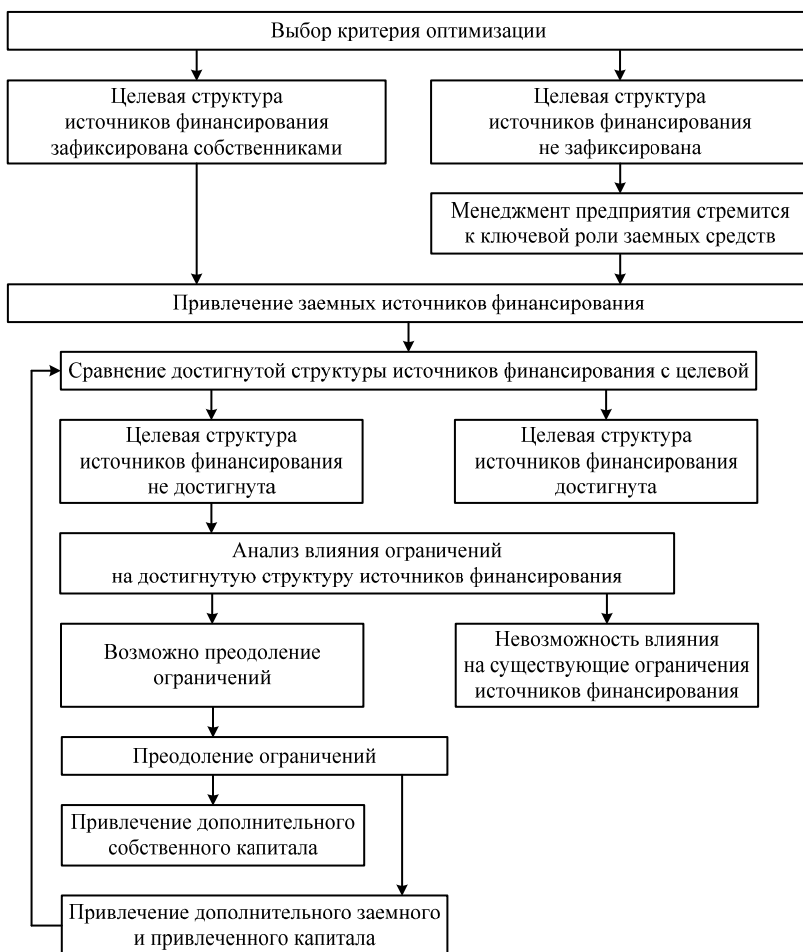
На основе проведенного исследования было выявлено, что банковское кредитование является наиболее подходящим вариантом для финансирования на длительный период.

При рассмотрении вопроса формирования оптимальной структуры источников финансирования и обоснования методики автор столкнулся с рядом ограничений, в частности, организационно-правовых, инвестиционных, макроэкономических и финансово-аналитических, непосредственно влияющих на процесс выбора предприятием источников финансирования. Предлагаемая методика формирования оптимальной структуры капитала представлена на рисунке.

Первое, что нужно будет сделать, это изначально определить то, какой собственники хотят видеть свою структуру финансирования. После чего уже происходит привлечение заемных средств, которые к этому моменту достигают конкретного уровня.

Но нужно заметить, что ограничения существуют также и у собственного капитала, но поскольку собственники вложили свои средства на этапе создания предприятия, это и будет считаться предельной суммой, которую они готовы вложить в компанию на данном этапе. В дальнейшем притоки источников финансирования от них возможны в случае успешной работы предприятия, как подтверждение их эффективности их вложений.

Суть метода состоит в том, что в результате некоторого количества повторений компания поэтапно, снимая каждый раз существующие ограничения и заново анализируя свою структуру источников финансирования, либо достигнет оптимального



Методика формирования оптимальной структуры источников финансирования

соотношения собственных, заемных и привлеченных средств или же вновь столкнется с ограничениями, которые она сможет преодолеть по истечению времени в случае проведения грамотной финансовой политики и успешной хозяйственной деятельности предприятия [4, с. 25].

Оптимальная структура источников финансирования по данной методике достигается за счет планомерного перебора

доступных на этот момент для организации комбинаций источников финансирования, которые рассматриваются исходя из приемлемости для конкретного предприятия.

Проанализируем основные направления финансирования в деятельности представителя среднего бизнеса ГК «ЗооЛэнд», которая, основываясь на своем финансовом состоянии и целевой потребности, смогла убедить банк в целесообразности выдачи кредита под инвестиционный проект. Но привлеченный кредит на пополнение оборотных средств из-за потребности в открытии новых точек продаж чрезвычайно усложнил финансовое положение компании, поскольку доля заемных средств была велика (82 %), а вследствие увеличения ключевой ставки их стоимость выросла.

Отсюда возникли проблемы в части финансовой устойчивости и объема генерируемой чистой прибыли, которая в большом объеме уходит на оплату процентов. Нужно отметить, что на данный момент «ЗооЛэнд» постепенно наращивает темпы роста всех коэффициентов и абсолютных значений, возвращая финансовое положение предприятия на прочный уровень.

Дополнительные затруднения создает специфика расчетов: предприятие предоставляет отсрочку платежа своим покупателям, и не всегда оплата происходит в обозначенный срок. Предприятие испытывает большие затруднения в части ликвидности, что отражается на соответствующих коэффициентах, которые учитывает банк и за счет которых предприятие имеет пограничное значение показателя кредитоспособности. Этот фактор грозит риском потери возможности привлечения банковского кредитования или повышением его стоимости, что на фоне отказа от использования других источников финансирования собственником предприятия может стать фатальным для предприятия.

Отсюда возникают две проблемы, которые следует решить предприятию для улучшения отношения с банками в части привлечения банковского кредита, а также стабилизации финансовой устойчивости. Первая проблема — слишком большое значение финансового рычага, который говорит о большой закредитованности предприятия, вторая проблема — опасно низкое значение кредитоспособности. Обе эти проблемы влияют на со-

отношение источников финансирования и структуру капитала предприятия в целом, поэтому за счет их решения эффективность использования источников финансирования предприятия возрастет и позволит организации обрести стабильность.

Решить первую проблему можно двумя путями: либо снижением объема заемных средств, которые снизятся за счет погашения в соответствии с графиком, либо увеличение собственных средств за счет увеличения чистой прибыли. Чистая прибыль, в свою очередь, может контролироваться за счет бюджетирования расходов, увеличения объема продаж или альтернативного метода извлечения прочих доходов. Так, у ГК «ЗооЛэнд» есть возможность привлечь дополнительные 27 млн из продажи брака по уценке, которого в компании на 400 тыс. р. в месяц, а также использование программы маркетингового бюджета, который должен побудить поставщиков более охотно выплачивать бонусы предприятию за достижение определенных объемов, в случае, если поставщики будут видеть финансовый результат и наглядно представленный план действий. Эти методы смогут повысить собственные средства до 103,5 млн р. и уменьшить коэффициент финансового рычага с 11,45 до 7,44.

Вторая проблема на данный момент не может быть решена полностью, поскольку слишком резкие структурные изменения в сложившейся за долгое время работе могут еще больше дестабилизировать ее финансовое положение. Поэтому главным в решениях о кредитоспособности должно быть их постепенность. Основными проблемными зонами в кредитоспособности являются как раз коэффициенты ликвидности, которые возможно повысить, снижая избыточные товарные запасы, за счет которых можно уменьшить кредиторскую задолженность без ущерба для деятельности предприятия; введя в компании учет просроченной дебиторской задолженности по срокам оплаты, который позволит быстро обнаружить неприемлемую просрочку и оперативно потребовать платеж, тем самым увеличивая денежные средства. В результате абсолютная ликвидность повысилась до 0,07, что позволяет перевести данный показатель «ЗооЛэнда» из третьей группы во вторую, а критическая ликвидность выросла до 0,37, что не переводит этот коэффициент в другую категорию, но знаменует позитивные тенденции ново-

введений, поскольку данные предложения в основном рассчитаны на длительную перспективу.

По завершению этих мер результат средневзвешенной стоимости капитала снизится, что, несомненно, положительно повлияет на деятельность предприятия, а также подарит платежную дисциплину в части дивидендной политики.

Предприятия, не желающие менять структуру своих внутренних источников финансирования, значительно ограничены в движениях относительно собственной структуры капитала, поэтому для таких организаций чрезвычайно важно следить как за проводимой долговой политикой, так и за собственной привлекательностью для банков. В данном случае группа компаний «ЗооЛэнд» — заложник ситуации, в которой она является слишком крупной для корпоративного кредитования, но слишком зависима от внешних источников, таких как банковские кредиты. Именно поэтому такой организации приходится постоянно находиться в условиях мобилизации не только своих финансовых ресурсов, но и в постоянном поиске новых управленческих решений для компании. Именно для таких ситуаций актуален метод оптимизации структуры капитала, основанный на максимально возможной доходности вложенных активов, позволяющий постепенно повышать эффективность существующей структуры капитала предприятия.

Библиографический список

1. *Бланк И. А.* Управление формированием капитала. Киев: Эльга; Ника-Центр, 2002.
2. *Бурмистрова Л. М.* Финансы организаций (предприятий). М.: ИНФРА-М, 2015.
3. *Мазурина Т. Ю.* Финансы организаций. М.: ИНФРА-М, 2014.
4. *Муртынова Е.* Когда оправдано реализовывать инвестиционный проект за счет банковского кредита // Финансовый директор. 2015. № 8. С. 23–27.
5. *Никитина Н. В., Янов В. В.* Корпоративные финансы. М.: КноРус, 2014.
6. *Управление финансами (Финансы предприятий): учеб. для студентов вузов, обучающихся по спец. «Менеджмент организаций» / А. А. Володин, Н. Ф. Самсонов, Л. А. Бурмистрова и др.; под ред. А. А. Володиной.* М.: ИНФРА-М, 2004.

Предпосылки развития доступности источников финансирования промышленного сектора: взгляд кредитора

Рассмотрены проблемы формирования денежного капитала промышленных предприятий при использовании заемных источников финансирования. Автором приведены тенденции кредитования юридических лиц в промышленном секторе Российской Федерации, а также исследовано влияние на динамику показателей финансового результата деятельности указанных предприятий при использовании кредитных ресурсов. Предложены мероприятия для повышения доступности заемных средств, что сделает возможным развитие инновационной деятельности промышленных предприятий в РФ.

Ключевые слова: источники финансирования; заемные ресурсы; кредитование; денежный капитал; инвестиции; основной капитал.

Фундамент любого промышленного предприятия — это денежный капитал, который формируется за счет собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов, и от того, насколько грамотно собственники бизнеса и финансовые менеджеры подойдут к управлению капиталом, зависит жизнеспособность и конкурентоспособность предприятия. На сегодня существует множество способов пополнения денежного капитала, но самым популярным и в то же время проблемным инструментом остается банковский кредит.

Сейчас коммерческие банки, понимая значимость кредитных продуктов для промышленных предприятий, развивают и предлагают множество видов ссуд в зависимости от срока, целей и платежеспособности клиентов. Но, несмотря на разнообразие источников финансирования промышленных предприятий, на сегодня существуют проблемы их формирования. Еще на стадии становления промышленного предприятия из-за низкого первоначального капитала возникает проблема с собственными финансовыми ресурсами для формирования основного и оборотного капитала. Недостаток собственных средств промышленных предприятий снижает их возможности по самофинансированию, основным источником которого выступает накопленная прибыль. Характерной особенностью и одновременно проблемой

является то, что промышленные предприятия ориентированы на текущую прибыль, как правило, на накопление прибыль не направляется.

Использование привлеченных средств также имеет свои трудности. Не всегда представляется возможным применять такой источник, как выпуск акций. Причиной этому становятся высокие затраты, связанные с необходимостью оценки имущества предприятий, как действующих, так и вновь образуемых, поскольку стоимость аудиторских услуг при составлении промежуточных отчетов весьма значительна.

Кроме того, такой привлеченный источник финансирования, как финансовая поддержка, предусмотренная законодательством, в виде предоставления субсидий, бюджетных инвестиций также малодоступна, так как у государственных программ имеются конкретные требования и условия, которым множество предприятий не соответствуют.

Стоит отметить, что большинство предпринимателей ожидают от государства снижения административных барьеров и повышения доступности заемных ресурсов. Суть проблемы привлечения заемных источников финансирования заключается в следующих факторах:

- объем предложения заемных финансовых ресурсов недостаточен и не в полной мере способен удовлетворить спрос на них;
- плата за привлечение заемных ресурсов высока;
- предлагаемые заемные ресурсы в большей части — краткосрочны.

Итак, можно сделать вывод о том, что среди основных проблем, препятствующих развитию промышленных предприятий, особенно остро стоит проблема финансирования. Источники финансирования необходимы им для различных нужд в своей деловой текущей деятельности. Наиболее востребованными источниками финансирования для промышленных предприятий являются заемные ресурсы, среди которых на протяжении многих лет основными выступают банковские кредиты. В связи с этим в современных условиях рыночной экономики банковское кредитование должно оказывать поддержку субъектам хозяйствования на всех этапах их деятельности. То есть отноше-

ния должны строиться таким образом, чтобы банк мог гарантировать им постоянную финансовую поддержку.

Денежный капитал — это одна из функциональных форм капитала, которая представляет собой совокупность собственных, заемных и привлеченных средств хозяйствующего субъекта, аккумулируемых в целях обеспечения эффективного функционирования предприятия и повышения его стоимости.

Существует множество источников формирования заемного капитала промышленных предприятий: кредиты, займы у других юридических лиц, облигации и др. В Российской Федерации самым востребованным (среди заемных источников) всегда являлся кредит. Более 10 % инвестиций в основной капитал производились за счет банковского кредитования, и эта доля растет (см. таблицу).

**Инвестиции в основной капитал в РФ
по источникам финансирования в фактических ценах**

Показатель	Статистика, млрд р. [%]				Темп роста, %		
	2014	2015	2016	2017	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Инвестиции в основной капитал — всего	10 065,7 [100]	10 379,6 [100]	10 496,3 [100]	11 282,5 [100]	103,1	101,1	107,5
собственные средства	4 549,9 [45,2]	4 742,3 [45,7]	5 271,1 [50,2]	5 750,7 [51]	104,2	111,2	109,1
привлеченные средства, из них	5 515,8 [54,8]	5 637,3 [54,3]	5 225,2 [49,8]	5 531,8 [49]	102,2	92,7	105,9
кредиты банков	1 003,6 [10]	1 098,7 [10,6]	849,9 [8,1]	1 174,5 [10,4]	109,5	77,4	138,2
в том числе кредиты иностранных банков	107,7 [1,1]	265,2 [2,6]	183,5 [1,7]	329,4 [2,9]	246,2	69,2	179,5
заемные средства других организаций	626,1 [6,2]	660,1 [6,4]	701 [6,7]	674,4 [6,0]	105,4	106,2	96,2

Примечание. Составлено по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru).

Кредит — это экономико-правовые отношения, возникающие между кредитором и заемщиком, существующие в форме движения ссудного капитала в денежном, товарном или смешанном виде на принципах возвратности, срочности, платности, обеспеченности, целевого использования и дифференцирован-

ности и имеющие функции аккумуляции временно свободных ресурсов, их перераспределения и замещения наличных денег в обращении. При грамотном выборе стратегии управления финансами банковские кредиты могут способствовать реализации поставленных целей, развитию и процветанию промышленных предприятий. И в то же время этот инструмент может разрушить деятельность указанных предприятий полностью, если не будут предусмотрены все последствия использования кредита в текущих и перспективных условиях их существования.

На сегодня в РФ существуют проблемы, связанные с привлечением кредитных средств на формирование денежного капитала. Основной проблемой является неравномерность распределения кредитов среди разных уровней предпринимательства. Так, крупный бизнес не дает достаточно активно развиваться малому и среднему предпринимательству (60,6 % кредитов крупному бизнесу против 29,3 % МСП¹), хотя вполне может позволить использовать более рискованные альтернативные источники привлечения средств [2].

В то же время потенциальные заемщики сталкиваются с достаточно строгими требованиями, например, к своему финансовому обеспечению и другим критериям. Кроме того, неслаженность системы скоринговой оценки заемщика² и в конечном итоге длительность рассмотрения заявок на кредит банком негативно отражаются на деятельности промышленных предприятий, поскольку по этой причине могут срываться выгодные сделки фирмы с контрагентами. Несмотря на общую тенденцию снижения процентных ставок, стоимость кредита все равно остается недешевой, даже в некоторых случаях неподъемной, что затормаживает активное развитие предприятий.

Что касается самого промышленного сектора, то зачастую банки сталкиваются с предоставлением неактуальных данных о финансовых результатах деятельности предприятий, негативной кредитной историей [1] — всего этого достаточно для отказа в предоставлении кредита. Неопытность менеджеров и руко-

¹ Развитие малого и среднего бизнеса и его кредитования. Обзор статистики // Аналитический центр НАФИ. М., 2018. URL: <https://www.nafi.ru>.

² Проблемы кредитования бизнеса // Бизнес портал Altı.ru. URL: <http://alti.ru/kredit/credit-226.html>.

водителей в управлении денежными ресурсами, а также переоценка своих возможностей приводят к тому, что промышленные предприятия не смогут отвечать по своим обязательствам и о дальнейшем их развитии и результате деятельности говорить не приходится.

Все эти проблемы решаемы путем введения различных технических новшеств, направленных на модернизацию кредитной системы банков с целью ускорения и точного определения критериев, необходимых для процедур оценки заемщика. Также необходимо обратить внимание на постоянную актуализацию знаний руководящих лиц и их подчиненных с целью проведения грамотной финансовой политики промышленных предприятий силами работников.

Проблему неравномерности распределения кредитов среди различных уровней бизнеса, а именно проблему нехватки заемных средств можно решить с помощью создания различных программ поддержки предприятий в сфере промышленности, предлагающих кредиты по льготным ставкам, а также различные гранты, пособия и другие виды финансовой поддержки.

Вопросы длительности рассмотрения заявок на кредит, несовершенство скоринговой системы можно решить с помощью разработки и введения нового программного обеспечения, которое позволит быстрее анализировать состояние промышленных предприятий, а также нанять более квалифицированных специалистов, способных качественно и оперативно оценивать полученные данные.

Неграмотность менеджеров, неспособных правильно оценить кредитоспособность своего предприятия, некорректность предоставляемых в кредитные институты данных решается повышением их квалификации путем проведения различных курсов, учебных мероприятий и семинаров. Либо для оценки кредитоспособности предприятий можно привлекать опытных специалистов: аудиторов, андеррайтеров.

Стоит ли полностью отказываться от кредитов — нет, поскольку все движется к установлению комфортных условий для корпоративных клиентов, но обратить внимание на альтернативные источники привлечения денежных средств необходимо. В особенности данная рекомендация касается крупного бизнеса,

так как имеются и опыт, и бóльший объем финансовых ресурсов для активного использования рискованных инструментов, нежели малое и среднее предпринимательство.

Библиографический список

1. *Геращенко Э. Р., Шамкина Е. В.* Заемный капитал и его роль в финансировании деятельности российских предприятий // Форум молодых ученых. 2017. № 5(9). С. 543–548.

2. *Лебедева В.* Банкиры объяснили, почему кредитовать малый бизнес сейчас слишком опасно // Деловой Петербург. 2015. 19 окт. URL: <https://dp.ru>.

Сведения об авторах

Анимица Евгений Георгиевич — доктор географических наук, академик МАН ВШ, профессор, главный советник при ректорате, зав. кафедрой региональной, муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Аристархова Маргарита Константиновна — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой налогов и налогообложения Уфимского государственного авиационного технического университета (г. Уфа)

Бекмагамбетов Алимжан Бауржанович — кандидат юридических наук, доцент, зам. директора по науке, профессор кафедры права Костанайского филиала Челябинского государственного университета (г. Костанай, Республика Казахстан)

Белостоцкий Алексей Александрович — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры государственного и муниципального управления Курского государственного университета (г. Курск)

Богданова Елена Сергеевна — кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры автоматики, телемеханики и связи на железнодорожном транспорте Уральского государственного университета путей сообщения (г. Екатеринбург)

Болдырева Наталья Брониславовна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета (г. Тюмень)

Власова Наталья Юрьевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры государственного и муниципального управления Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Гасанов Эльнур Лятиф оглу (Hasanov Elnur Latif) — доктор философии, главный специалист, Гянджинское отделение Национальной Академии наук Азербайджана (г. Гянджа, Азербайджан)

Гончаров Денис Юрьевич — доктор юридических наук, доцент, зав. кафедрой публичного права Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Егоров Артем Олегович — руководитель проектов ООО «Джи Уан консалтинг» (г. Екатеринбург)

Закирова Элина Рафиковна — кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой финансового менеджмента Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Зуева Мария Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры налогов и налогообложения Уфимского государственного авиационного технического университета (г. Уфа)

Зуева Ольга Константиновна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры налогов и налогообложения Уфимского государственного авиационного технического университета (г. Уфа)

Зуева Ольга Николаевна — доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой товароведения и экспертизы Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Ивич Мария Львовна — директор по развитию ООО «Эс-Вэ-Икс Лоджистикс» (г. Екатеринбург)

Ильяшенко Владимир Владимирович — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры политической экономики Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Калабина Елена Георгиевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Капустина Лариса Михайловна — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга и международного менеджмента Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Курдюмов Александр Васильевич — кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой конкурентного права и антимонопольного регулирования Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Мальцев Александр Андреевич — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Мальцев Андрей Александрович — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Мансуров Гафур Закирович — доктор юридических наук, доцент, зав. кафедрой гражданского права Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Мирошниченко Ольга Сергеевна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета (г. Тюмень)

Мустафина Ольга Валерьевна — руководитель ООО «Бетонные изделия и конструкции» (г. Новоуральск, Свердловская область)

Нечеухина Надежда Семеновна — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Новикова Наталья Валерьевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры региональной, муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Орлова Татьяна Степановна — доктор философских наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Пищулов Виктор Михайлович — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Привалов Николай Геннадьевич — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета (г. Санкт-Петербург)

Привалова Светлана Геннадьевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики транспорта Петербургского государственного университета путей сообщения императора Александра I (г. Санкт-Петербург)

Протасова Людмила Геннадьевна — доктор технических наук, профессор, профессор кафедры управления качеством Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Решетникова Людмила Геннадьевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета (г. Тюмень)

Сидоренко Александр Михайлович — советник генерального директора ООО «Бенчмарк-Урал»; старший преподаватель кафедры транспорта и дорожного строительства Уральского государственного лесотехнического университета (г. Екатеринбург)

Силин Яков Петрович — доктор экономических наук, профессор кафедры региональной, муниципальной экономики и управления, ректор Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Стрельников Евгений Викторович — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Терзиев Венелин — доктор экономических наук, доктор военных наук, доктор социальных наук, профессор, Национальный военный университет им. Васила Левского (Велико Тырново, Болгария), Руссенский университет им. Ангела Кънчева (Руссе, Болгария)

Ткаченко Ирина Николаевна — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой корпоративной экономики и управления бизнесом Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Троценко Оксана Сергеевна — кандидат юридических наук, доцент, зав. кафедрой предпринимательского права Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Хмельницкая Зинаида Борисовна — доктор экономических наук, профессор кафедры логистики и коммерции Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Шеина Екатерина Георгиевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансового менеджмента Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Юманова Наталья Николаевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета (г. Тюмень)

Ющук Василий Евгеньевич — управляющий партнер ООО «Маркетинг рисков и возможностей» (г. Екатеринбург)

Ядранский Дмитрий Николаевич — доктор социологических наук, доцент, профессор кафедры государственного и муниципального управления Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Содержание

Иваницкий В. П. К вопросу о прорыве России в будущее в XXI веке	3
--	---

Научные подходы и инструментарий обеспечения новой индустриализации

Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В. Наследие научной школы русского циклизма в исследовании новой индустриализации	8
Ильяшенко В. В. Научно-технический потенциал как фактор неоиндустриализации экономики	18
Протасова Л. Г. Инновации в менеджменте — необходимое условие развития новой индустриализации.....	24
Ткаченко И. Н. О некоторых проблемах корпоративного управления в небольших компаниях с государственным участием	30
Троценко О. С. Особенности формирования долгосрочных партнерских отношений в рамках ГЧП/ЧФИ: опыт Великобритании.....	38
Мальцев А. А., Юшук В. Е. Использование конкурентной разведки в условиях активизации процессов реиндустриализации в мировой экономике.....	46
Капустина Л. М. Международная конкурентоспособность России в развитии Индустрии 4.0	52
Зуева О. Н., Сидоренко А. М. Тенденции формирования грузопотоков транспортно-логистической системы промышленного региона	58
Курдюмов А. В. Реиндустриализация и цифровизация АПК России: основа обеспечения продовольственной безопасности.....	65

Человек, образование и цифровые технологии в условиях новой индустриализации

Терзиев В. К. Социальная политика на рынке труда как теория и практика в Болгарии	71
Ядранский Д. Н. К вопросу об оценке целесообразности замены живого труда	81
Привалов Н. Г., Привалова С. Г. Контрреформа образования — насущное требование времени	88
Калабина Е. Г. Профессиональное развитие и обучение персонала в цифровой экономике: как провести пешку в «дамки»?.....	93
Власова Н. Ю. Развитие человеческого капитала путем реализации межмуниципальных стратегических проектов	103
Мальцев Ал. А., Егоров А. О. Квантовые компьютеры как средство преодоления технологической стагнации современной мировой экономики	109
Мансуров Г. З. Правовые проблемы эмиссии и обращения цифровых денег	114

Бекмагамбетов А. Б., Гончаров Д. Ю. Цифровизация как современный мега-тренд, драйвер и эффективный инструмент модернизации экономико-правовой сферы	120
Хмельницкая З. Б., Ивич М. Л., Богданова Е. С. Логистический аутсорсинг уровня 4PL с использованием цифровых и управленческих технологий в цепях поставок.....	127

Финансы и кредит:

вызовы развития в эпоху новой индустриализации

Нечеухина Н. С., Мустафина О. В. Роль финансовой составляющей в индустриализации экономики	133
Болдырева Н. Б., Решетникова Л. Г. Предпосылки цифровой трансформации финансовых услуг	141
Мирошниченко О. С., Юманова Н. Н. Доходы населения и устойчивое развитие национального банковского сектора: обзор современных исследований	150
Пищулов В. М. Неравномерность распределения денежной массы по регионам РФ и обеспеченность регионов кредитными организациями	157
Белостоцкий А. А. Обеспеченность бюджетными ресурсами новой индустриализации: перспективы социально-экономического развития России	162
Стрельников Е. В. Факторы стабилизации и равновесия валютного рынка	169
Аристархова М. К., Зуева О. К., Зуева М. С. Концептуальные основы сущности налоговой устойчивости предприятия	176
Hasanov E. About innovative research of financial mechanism for implementation of the strategy based on tax policy	183
Закирова Э. Р. Политика кооперации как вектор развития промышленного сектора экономики.....	187
Орлова Т. С. К вопросу о формировании оптимальной финансовой структуры капитала.....	191
Шенна Е. Г. Предпосылки развития доступности источников финансирования промышленного сектора: взгляд кредитора.....	200
Сведения об авторах	206

Научное издание

**НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ:
ЭКОНОМИКА — НАУКА — ЧЕЛОВЕК—
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ**

Сборник научных трудов
VI Уральских научных чтений профессоров и докторантов

Корректор
И. Ш. Орлова

Компьютерная верстка
И. В. Засухиной

Поз. 29. Подписано в печать 13.05.2019.
Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная. Печать плоская.
Уч.-изд. л. 10,5. Усл. печ. л. 12,4. Печ. л. 13,3. Тираж 24 экз. Заказ 290.
Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета



УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ