

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Вольное экономическое общество России  
Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук



Уральский государственный экономический университет

# **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ, СОЦИАЛЬНОЕ И ДУХОВНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ КАК ОСНОВА НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ**

Сборник научных трудов  
IV Уральских научных чтений профессоров и докторантов общественных наук

(Екатеринбург, 7 февраля 2017 г.)

Екатеринбург  
Издательство Уральского государственного  
экономического университета  
2017

УДК 330.341.424  
ББК 65.011+65.9(2Рос)  
Э40

**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*

Э40 **Экономическое, социальное и духовное обновление как основа новой индустриализации России** [Текст] : сб. науч. тр. IV Уральских научных чтений профессоров и докторантов общественных наук (Екатеринбург, 7 февраля 2017 г.) / [отв. за вып. : Я. П. Силин, В. П. Иваницкий] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017. – 237 с.

В сборнике представлены результаты научных исследований ведущих ученых в области экономики и финансов, а также соискателей ученой степени доктора экономических наук, охватывающие различные аспекты новой индустриализации. В статьях затронуты актуальные вопросы развития науко- и знаниеемкого высокотехнологичного производства как императива новой индустриализации, исследованы финансовые аспекты достижения общественно значимых целей новой индустриализации, раскрыты вопросы кадрового обеспечения новой индустриализации, а также аспекты новой индустриализации в дискурсе общественных наук.

Сборник представляет интерес для широкого круга исследователей, педагогического сообщества, соискателей ученых степеней, специалистов-практиков в области экономики, финансов, государственного и муниципального управления, магистрантов.

УДК 330.341.424  
ББК 65.011+65.9(2Рос)

© Авторы, указанные в содержании, 2017  
© Уральский государственный  
экономический университет, 2017

## Вступительное слово

---

### К эволюционности новой индустриализации России

Тебя, Россия, вконец опутывали,  
но не для рабства ты родилась.  
Россию Разина,  
Россию Пушкина,  
Россию Герцена  
не втопчут в грязь!

*Е. Евтушенко*  
Братская ГЭС. 1965

Уральский государственный экономический университет совместно с региональным отделением Вольного экономического общества России и институтом экономики УрО РАН провел IV Уральские научные чтения профессоров и докторантов общественных наук по проблеме «Экономическое, социальное и духовное обновление как основа новой индустриализации России». На пленарном заседании чтений были заслушаны доклады ряда действительных членов и членов-корреспондентов РАН, ведущих профессоров академических институтов и вузов Урала. Такой широкозахватный подход к теме научных чтений предопределяется рядом высокозначимых и неизбежных входящих, поскольку прежде всего заявленный в начале 1990-х годов курс на строительство капитализма ни методологически, ни тем более теоретически не обоснован, а поэтому он больше декларативен, чем реален.

Функционирование экономики нашей страны как централизованно управляемой системы уместно рассматривать с начала принятия первого пятилетнего плана, которое совпадает с прекращением функционирования новой экономической политики (НЭП), т. е. с 1928 г. Правомерно отметить, что жесткое централизованное управление экономикой, прежде всего промышленностью, получившее в истории нашего государства название «индустриализация», важнейшей составляющей которой было развитие науки, высшего и среднего профессионального образования, а затем создание с 1939 г. системы ремесленных училищ, обеспечило не имеющий себе равных в истории экономический рост, в том числе военно-промышленный. Это время совпадает с программным заявлением А. Гитлера в «Майн Кампф»: захват жизненного пространства на Востоке, т. е. в России [4].

Данный рубеж пока не очень активно освещается в научной литературе. Он известен более как конец НЭПу и совпадает со стартом превращения страны в державу, а также со снятием с повестки дня бредового политического лозунга о мировой революции. Это не могло не сказаться на отношениях внутри политической элиты России. Но история оправдательно отражает создание в течение двух с небольшим пятилеток сотен индустриальных гигантов, новых городов на Урале, в Кузбассе, в ряде союзных республик, открытие нескольких сотен высших и средних специальных учебных заведений, профессиональных училищ по подготовке рабочих кадров для строящихся промышленных объектов. Во всех союзных республиках начали функционировать национальные подразделения Академии наук СССР. С нуля созданы десятки городов преимущественно на востоке страны и в ряде союзных республик. К началу 1940-х годов

страна стала одним из лидеров по производству промышленной продукции в Европе и в мире. Что касается подготовки кадров для экономики, уместно отметить привлечение специалистов из развитых в промышленном направлении стран, а также командирование на профессиональную учебу отечественных инженеров (и не только инженеров!) на авторитетные в мировой инженерной и хозяйственной практике предприятия различных отраслей производства.

Все это безусловно обеспечило в итоге победу в войне 1941–1945 годов и позволило основательно в короткий срок (к 1950 г.) не только восстановить разрушенное, но и начать новое развитие производительных сил, что еще на 10–12 лет оправдало централизованное управление экономикой. Однако фетиш плана наряду с успешным развитием в довоенное время и в первые два десятилетия после войны привел к заметному противоречию активного развития производительных сил, все возрастающих темпов научно-технического прогресса и уровня развития производственных отношений, в основе которых — форма собственности и бюрократическое централизованное планирование. Важную роль в этом выполняла также по существу незначительная сменяемость руководящих кадров, в том числе, заметно постпенсионного возраста. Все это не могло не осложнять отношения в обществе, тем более что пропагандистски провозглашалось успешное развитие экономики, всех сфер общественных отношений, рост уровня жизни. Девятый десяток XX века оказался последним в жизни экономической и политической систем. При этом непозволительны утверждения, преимущественно либералов, что настоящая история России начинается с ельцинизма. С этой мыслью из Ельцин-центра в Екатеринбурге выходят дети младшего школьного возраста. В связи с этим эпоха ельцинизма должна войти в российскую историю как эпоха строительства капитализма. До ничтожества сводятся этапы развития России при Петре I, Екатерине Великой, при трех Александрях и двух Николаях. В области образования, здравоохранения, культуры в XX веке наша страна получила мировое признание. По оценке либералов, строительство крупнейшей в мире транссибирской магистрали, превращение страны в крупную индустриальную державу, обеспечившую спасение человечества от фашизма, а в 1950–1960-е годы – от ядерной катастрофы, выход в космическое пространство – все это ничто по сравнению с заговором с овальным кабинетом разрушить державу, которая в течение всей второй половины XX века была лидером в сдерживании военной угрозы миру и одновременно, преимущественно в 1960–1970 годы, инициировала распад колониальной системы. Все это и еще многое другое есть ничто в сравнении с эпохой ельцинизма.

Лидеры либералов инициируют строительство капитализма в России по традиционному западному образцу. Однако при этом не учитывается психологическая генетика граждан нашей страны в трех — четырех поколениях, сформировавшаяся в условиях того образа жизни, который господствовал без малого весь XX век и определил психологию всех сфер деятельности. Это прежде всего ответственность за свою профессию, за участие в решении всех вопросов общественной, культурной, хозяйственной жизни. Сформировалась психология хозяйственных, политических руководителей, общественных деятелей, причастность каждого гражданина к общественной деятельности и, самое главное, к тому уровню социальной защищенности, которая была гарантирована государством в Советском Союзе и которая, к сожалению, практически начисто исчезает из нашей жизни в XXI веке [1].

Жизненные гарантии, которые сложились в так называемом социалистическом обществе, ушли в прошлое, а те преимущества, которые провозглашались в традици-

онной рыночной системе, но мало известны простому человеку, сформировавшемуся в условиях централизованного управления, — пока, по существу, стали доступны только олигархату. Наемный работник в значительной мере ощутил не только угрозу, но и реальность безработицы, незащищенности, нищенского унижения. Уже испытал не понаслышке финансовые кризисы, неустойчивость покупательной способности национальной валюты, платность образования, медицинского обслуживания, неудержимый рост платежей за коммунальные услуги. И это далеко не все. Главное в этой волонтаристской реформации — возмутительная несправедливость захвата общественной собственности узким кругом лиц. Массовый человек, у которого в трех — четырех поколениях сформировалась причастность собственника ко всему, что оказалось присвоенным хапужнически, человек той системы считал себя участником спасения своей страны, и «не только за свою страну солдаты гибли в ту войну». Среди тех, кто в праве считать себя лишенным «своей доли» общественной собственности, еще были живы лично участвовавшие в сражениях Второй мировой, а практически у большинства отцы или деды в числе «тех, кто под березами лежат». Это была и есть та психология человека нашей страны, которую «не смеешь и не похоронишь». Она на века. Это больше из генетики.

Реформы созревали, и их необходимо было осуществлять, но не захватнически. Эволюционность в преобразованиях социально-экономической системы должна быть над всеми действиями. Формирование творческого отношения требует глубокого и обязательного осмысления времени, в котором мы живем, познания законов общественно-экономического развития. С. Д. Бодрунов отмечает: «Это особенно важно сейчас, когда наша страна и весь мир находятся на переломе экономической истории. Многие законы, которые вчера еще казались ясными и незыблемыми, сегодня перестают действовать либо проявляют свои новые грани. Во многом, представляется, это связано прежде всего с тем, что наша цивилизация исчерпала возможности эффективного развития в рамках предыдущей технологической и институциональной парадигмы, нащупывает пути в новое, более продвинутое пространство, переходя к новому технологическому укладу. А также тектонические движения всегда сопровождаются ломкой многих прежде привычных и ясных экономических схем и социальных конструкций» [1; 9].

Экономическое развитие России и со времен царствования Ивана Грозного, Петра I, Екатерины Великой, и в бытность трех Александров и двух Николаев, и в XX веке во времена централизованно управляемой экономики — никогда не было аналогом традиционного западного образца. Но либералы, не думая, решили, что все можно сформировать в одночасье по лекалам. Для этого вся реформация осуществлялась (и в настоящее время еще продолжает осуществляться) по североамериканскому желанию и настоянию.

В наше в значительной степени переломное время в экономической истории важно определить и основательно усвоить, что России суждено развиваться традиционно с эндемичной экономической системой. Отечественная экономическая история, в частности хозяйствование в XX веке, не могут и не должны быть только отторгаемыми. Как можно отрицать рывок в развитии экономики и в годы, предшествующие Второй мировой, и особенно в послевоенное время. Для человека в нашей стране независимо от его общественного и служебного положения были доступны образование, в том числе высшее, здравоохранение во всех его формах, учреждения культуры и спорта. Любой гражданин был защищен от такого унижения, как царящая во всем

мире безработица, было гарантированное пенсионное обеспечение в неунизительных размерах, доступная для каждого гражданина оплата жилищно-коммунальных услуг в бесплатно полученной от государства квартире. Все названное было конституционной гарантией в условиях централизованно управляемой экономики, и это были не только гарантии, но и образ жизни граждан великой страны [8].

Упомянутая выше ориентация на функционирование России с эндемичной экономической системой не может означать возрождения централизованного управления экономикой и страной в целом. Что произошло, то произошло. Вместе с тем четверть века назад начались решительные, но практически не подготовленные реформы рыночного унижения более чем 90 % рядового населения России без минимальной психологической подготовки общества к тому образу жизни, который все-таки желательно называть рыночным, перевод страны на рыночные отношения был совершен по существу в одночасье. Хотя со времен Древнего мира известно, что преобразования (реформы или что-либо аналогичное) могут иметь успех только при условии содержательной психологической подготовки. Такая подготовка была подменена накалом конфликтности между государственниками и рыночниками.

Профессиональные (а не чикагские!) рыночники не могут не знать, что рыночные отношения формируются столетиями, а не объявляются декретами или указами. Известных потрясений в общественном сознании можно и необходимо было не допустить, что естественно исключило бы противостояние между олигархатом и значимым большинством населения страны.

Именно и прежде всего не подготовка и постепенное формирование рыночных отношений, а «одночасье» является главным и теперь уже трудно поправимым фактом, повинным в том, что мы — одна из немногих ядерных держав, лидер в проникновении, а также в освоении космического пространства, равно как признанный лидер в ряде отраслей машиностроения, станкостроения, авиационного и железнодорожного транспорта — превратились на мировом рынке в сырьевой придаток и не более. Будем считать, что этот факт дает основание надеяться, что мы преодолеем и возродим Россию как державу, играющую важную роль в мировом сообществе. Поручкой тому служит обстоятельство, что наша страна достойно подготовится к вступлению (не по декрету!) в очередной технологический уклад.

Готовность к технологическому прорыву определяется видением исключительно значимого человека, вооруженного знаниями нового содержания, — это экономика как традиционная основа прогрессивных методов хозяйствования в конвергентности с лидерством технологическим. Сие есть основа человеческого капитала как базы экономико-философской парадигмы, отвечающей наиболее значимому вызову XXI века. Для такого вызова должна быть сформирована новая модель экономического развития нашей страны. Частично этому посвящены материалы научных чтений профессоров и докторантов общественных наук, преимущественно экономистов.

В отличие от чикагских реформаторов, в одни сутки не внедрили, а объявили экономику нашей страны рыночной, каковой и через четверть века она является не только весьма условно, но и практически — пока «полурынок — полу-нет!». Это произошло и продолжает происходить в значительной мере потому, что большинство лиц и более чем через 25 лет продолжают отстаивать те позиции «рыночности» в том виде и с той идеологией. Их можно понять и не отторгать, но следует признать, что компас рыночности должен быть в значительной степени иным. В основе «иног» два существенно значимых вопроса: во-первых, методология, что «есть философия экономики,

каковы ее основные функции, предметные области, и как она может выразить свое отношение к современным мирохозяйственным проблемам»; во-вторых, как соотносятся между собой «философия экономики» и «философия хозяйства». Уместно признать, что централизованно управляемая экономика страдала в том числе и этим [5; 6].

Новая индустриализация не может и не должна осуществляться во имя совершенствования самой системы. Экономическое, социальное и духовное обновление России не может происходить автономно, без согласованности с реальным функционированием финансового капитала.

Сбалансированность двух секторов экономического развития с учетом неизбежной, но пока редко упоминаемой в науке, в политике, в общественной жизни конвергенции систем в направлении социализации капитализма и капитализации социализма уместно считать одним из самых значимых вызовов XXI века. Формирование нового индустриального общества (будь то производство, экономика или институты) реально, перспективно и наиболее значимо на условиях сбалансированности финансового и материального секторов в сочетании с конвергентностью двух общественно-экономических систем.

Для решения проблемы конвергентности и проблем сбалансированности двух секторов хозяйства потребуются десятилетия, но этот мирохозяйственный вызов XXI века должен стать точкой отсчета и в теории, и в жизни [7; 8].

Особую важность приобретает проблема дальнейшего совершенствования подготовки и повышения квалификации управленческих кадров. Кадры решают все жизненно важные вопросы функционирования компаний, их внутренние и межстрановые отношения, прежде всего отношения с человеком труда.

Все изложенное — лишь позиции первостепенной значимости для новой индустриализации. Но есть проблема, от которой в большой степени зависит успешное проведение новой индустриализации: вопрос о формировании новой архитектуры глобальных финансово-экономических отношений, в условиях которых финансовые потоки будут направлены на достижение общественно значимых целей. В основу этих целей могут и должны быть положены на практике [2]:

- переход к прогрессивному налогообложению доходов и имущества;
- наращивание амортизации, прежде всего до уровня, исключающего наступление морального старения техники до поступившей амортизации, а также до уровня 60–70 % в источниках финансирования инвестиций;
- внедрение доступного долгосрочного кредитования в интересах творческой самореализации граждан и для исключения неоправданной их миграции;
- исключение утечки капиталов из страны;
- искоренение коррупции;
- обеспечение условий для открытого международного технологического и информационного обмена.

Новый уровень индустриального развития России — это вызов XXI века, который уместно считать началом эпохи новых открытий, нового уровня мышления, образования, эпохи равноправного и равноценного вхождения в мирохозяйственные и миронаучные связи с учетом мирохозяйственного уровня качества жизни человека.

## Библиографический список

1. *Бодрунов С. Д.* Новое индустриальное общество. Производство. Экономика. Институты // Экономическое возрождение России. 2016. № 2(48).
2. *Глазьев С.* Экономика будущего (есть ли у России шанс?). М.: Книжный мир, 2016.
3. *Инновационное развитие денежно-кредитной и финансовой систем в условиях пространственно-экономических трансформаций: [кол. монография] / под науч. ред. В. П. Иванниченко, М. С. Марамыгина.* Екатеринбург: [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2016.
4. *Кофанов А.* Русский царь Иосиф Сталин. М.: Центрполиграф, 2013.
5. *Мальцев Ал. А.* Экономические идеи и мирохозяйственная среда: ретроспектива взаимодействия. Екатеринбург: [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2014.
6. *Орехов А. М.* Философия экономики в России: рождение традиции: [монография]. М.: ИНФРА-М, 2012.
7. *Рязанов В. Т.* (Не)реальный капитализм. Политэкономика кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. М.: Экономика, 2016.
8. *Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В.* «Новая нормальность» в российской экономике: региональная специфика // Экономика региона. 2016. Т. 12, № 1.
9. *Труды Вольного экономического общества России.* М.: ВЭО, 2017. Т. 203.

Академик МАН ВШ,  
доктор экономических наук, профессор  
Уральского государственного  
экономического университета  
**В. П. Иванниченко**



## Региональное измерение новой индустриализации

Обосновывается необходимость проведения новой индустриализации в России, исследуется содержание дискуссионных понятий «деиндустриализация», «новая индустриализация», а также рассматриваются вопросы создания и развития производств пятого и шестого технологических укладов.

Научная гипотеза данной статьи – выявить региональные особенности формирования и развития индустриализации в пространстве Уральского макрорегиона на основе использования понятийного аппарата концепции новой индустриализации. Особое внимание уделяется значимости таких уникальных факторов, как гений места, Уральская горнозаводская цивилизация, Уральский мегаполис, способствующих разветвлению в экономическом пространстве Уральского макрорегиона процессов новой индустриализации.

Выделено несколько стратегических направлений новой индустриализации в пределах региона: становление собственно неоиндустриального сегмента экономики; модернизация традиционных для региона отраслей; формирование в регионе сегмента креативных индустрий. Доказывается, что именно в пределах Уральского макрорегиона может реализоваться адекватная инновационная модель развития страны.

**Ключевые слова:** новая индустриализация; инновации; технологические уклады; гений места; срединный регион; Уральская цивилизация.

### О необходимости новой индустриализации в России

Поиск новых стратегий развития России представляет собой ответ на исторический вызов, который брошен ей в начале XXI века. В 2008 г. на Красноярском экономическом форуме правительством страны был объявлен курс на модернизацию в виде стратегии четырех «и»: инновации, институты, инфраструктура, инвестиции. Однако разразившийся во второй половине 2008 г. экономический кризис не позволил предпринять реальных шагов в реализации заявленной стратегии.

Заметное ухудшение макроэкономических показателей, вялые темпы экономического роста, масштабный износ основных фондов, деградация технологической структуры производства, слабодиверсифицированная структура экономики и другие проблемы красноречиво свидетельствуют, что крайне необходимы и важны глубокие экономические и институциональные изменения.

Как считают многие отечественные ученые-экономисты (С. Бодрунов, А. Бузгалин, С. Глазьев, Р. Гринберг, С. Губанов, В. Кулешов, В. Рязанов, Д. Сорокин, О. Сухарев, А. Татаркин и др.), в этих условиях будущее российской экономики видится через призму мощного технологического прорыва — через новую индустриализацию.

Вполне современными, актуальными и убедительными стали «заветные мысли» активного поборника индустриализации Д. И. Менделеева, высказанные еще 100 лет тому назад: «... обширное развитие заводской и фабричной деятельности в России есть ... единственное верное средство для дальнейшего развития нашего благосостояния, ... дальнейшая судьба России определяется развитием всех родов промышленности, ... только с развитием производств — фабричных и заводских — создается тот прочный средний производительный класс, без развития которого невозможно сильное образованное государство» [12, с. 385, 386, 430].

Вместе с тем следует подчеркнуть, что проблема новой индустриализации понимается весьма неоднозначно, мнения ученых расходятся как по возможным направлениям и способам ее проведения, так и в трактовке понятия «новая индустриализация». Анализ имеющихся понятий показал, что новая индустриализация чаще всего пони-

мается с позиций существенных изменений производственного и технологического базиса экономики, создания новых производств.

Но отечественные ученые едины в том, что на данной стадии развития экономики страны формирование модели новой индустриализации в ней является безальтернативным. У России выбор путей развития невелик — или новая индустриализация, или новая шоковая терапия.

Министр экономики РФ Максим Орешкин отметил недавно, что у него нет полного видения дальнейшего развития страны. Владимир Мау, ректор РАНХиГС говорит, что он не представляет бурного возрождения российской экономики без преодоления стагнации в странах ЕС. В Правительстве РФ готовы разрабатывать консервативные стратегические планы, но никто не готов взять на себя ответственность и перейти к решительным действиям.

Принципиально важно отметить, что в результате реализации новой модели развития отечественной экономики должна появиться новая экономическая система, в основе структуры которой лежит высокотехнологичный сектор обрабатывающей промышленности, достижения третьей промышленной революции и результаты пятого и шестого технологических укладов.

Систематизация опыта реиндустриализации многих стран показывает, что необходимость возрождения промышленности актуальна и для других индустриально развитых государств.

Несмотря на то, что волны третьей промышленной революции еще далеко не распространились по миру, в 2011 г. в рамках Ганноверской промышленной ярмарки (Hannover Messe) была сформулирована идея о необходимости выработки будущего развития немецкой промышленности уже в русле четвертой промышленной революции, получившей название «Интегрированная индустрия», или «Индустрия 4.0». Немецкое правительство поддерживает волну индустриального хай-тека и опубликовало уже три стратегии развития промышленности — в 2006, 2010 и 2012 гг. Последний опубликованный документ по этой теме получил название «Платформа Индустрия 4.0». Развитие Индустрии 4.0 связывается с внедрением в производство достижений четвертой промышленной революции, в частности, предполагается интеграция «киберфизических систем», или CPS, в заводские процессы, монтаж «умного оборудования» на «умных фабриках».

Аналоги такой программы существуют и в других странах: Smart Factory в Нидерландах, Usine du Futur во Франции, High Value Manufacturing Catapult в Великобритании, Fabbrica del Futuro в Италии, Made Different в Бельгии, «Сделано в Китае-2025», Monodzukuri в Японии.

Сегодня самый яркий сторонник новой индустриализации — президент США Д. Трамп. Вспомним его фразу в инаугурационной речи: «Мы построим новые дороги, шоссе, мосты, железнодорожные пути, мы восстановим нашу страну!» Он решил вернуть промышленность из-за рубежа в Америку и к тому же возродить так называемый ржавый пояс, предложил формулу: «Покупай американское, нанимай американцев!» А это — чистейшей воды протекционизм.

Важнейшим фактором, обеспечивающим экономическое развитие на основе новой индустриализации, является возрастающая значимость технологий и знаний и их трансформация в определяющее условие роста современного производства. Лауреат Нобелевской премии Алвин Тоффлер образно отметил, что «если технологию можно сравнить с большим двигателем, мощным акселератором, то знания — это его топливо... ускорение приобретения знаний, наполнение топливом великого двигателя технологии означают ускорение перемен» [20, с. 26, 27].

Известный британский историк науки Питер Марш подчеркивает: «Технология — это связующее вещество для большей части производства. В эпоху новой промышленной революции награда за разработку новых идей... будет как никогда велика» [11, с. 78].

В России тоже появились первые ростки четвертой промышленной революции. В 2015 г. «Российские космические системы» (РКС) и «Ростелеком» подписали меморандум о создании Ассоциации содействия развитию промышленного интернета «Национальный консорциум промышленного интернета». Цель ассоциации — внедрение технологий промышленного интернета в производственную деятельность, а также объединение усилий крупнейших отраслевых компаний и национально-исследовательских организаций для обеспечения межотраслевой интеграции в этой сфере.

Как считает Питер Марш, новая промышленная революция, связанная с объединением промышленности и информационных технологий, «началась около 2005 г. и продлится примерно до 2040 г., но вполне возможно, что в полной мере ее эффект сможет проявиться лишь к концу столетия» [11, с. 363].

При проведении модернизационных преобразований в национальных социально-экономических системах большое значение приобретает учет всего многообразия пространственных условий и особенностей государства. Игнорирование пространственного контекста функционирования и развития экономики прямо или косвенно сказывается на хозяйственном развитии страны и ее регионов, на принятии управленческих решений разного уровня.

Для России региональный разрез экономических, социальных, демографических и иных преобразований имеет решающее значение. Именно региональная исключительность определяет исходные условия новой индустриализации в пространственном аспекте.

### **Предпосылки формирования процессов новой индустриализации в пространстве макрорегиона**

Для обоснования движущих сил новой индустриализации в пространстве макрорегиона необходимо проанализировать и оценить совокупность исторических, природно-географических, экономических, социальных, институциональных, организационно-управленческих и иных предпосылок, факторов и условий, которые определяют динамику, основные черты и характер новой индустриализации.

Влияние указанных факторов и предпосылок на процессы новой индустриализации неоднозначно, зачастую опосредованно, а эффект почти всегда мультипликативен. Из всего их многообразия выделим лишь два нетрадиционных: гений места и цивилизационный фактор.

К Уральскому макрорегиону вполне можно применить яркий концепт-метафору — гений места (калька с лат. *genius loci*)<sup>1</sup>. Это многоликое понятие существует столетия и применяется в различных ипостасях. Оно имеет не только мифологическое содержание, но и глубокое географическое, историческое и социокультурное наполнение.

Гений места — это особый взгляд на определенное место, территорию, пространство не только как «незыблемое» природное творение со своими неповторимы-

---

<sup>1</sup> Уральский макрорегион формируют субъекты РФ, входящие в состав Уральского экономического района (УЭР), — Курганская, Оренбургская, Свердловская, Челябинская области, Пермский край, а также Башкортостан и Удмуртия.

ми ландшафтами и уникальными природными компонентами. Гений места во многом есть результат усилий многих поколений людей, их мыслей, мечтаний, надежд, разочарований, свершений и действий.

Уральский макрорегион — уникальное место (местность, территория, регион), возникшее исторически в силу объективной необходимости и стечения многих обстоятельств. Он расположен вдоль Уральских гор (в античности Урал называли Рифейскими или Гиперборейскими горами, в средневековье называли Поясом, Каменным Поясом, Земным Поясом или просто Камнем), в глубине материка Евразии, на рубеже двух частей света: Европы и Азии. Граница Европа — Азия имеет не только четкое физико-географическое содержание, но и глубокое историческое и социокультурное значение [8; 10].

Граница объединяет (и одновременно разъединяет) две экономические зоны страны, имеющие разный уровень экономического развития и разную специализацию хозяйства. Урал — это своеобразный скреп, хребет России. Ему предопределено стать зоной этнокультурных контактов, перекрестком путей, взаимодействий в разных сферах материальной и духовной жизни, превратиться в своеобразный «плавильный котел» народов и культур [2, с. 30; 23].

Определяющее значение для социокультурного и хозяйственного развития региона имеет его *срединное* положение внутри экономического пространства России [3; 18]. Срединность региона — это уникальное геоэкономическое положение, это гений места, выступающий в качестве катализатора регионального развития. Срединный регион в силу своего расположения притягивает к себе многие важные функции, обеспечивающие ему преимущества. В их числе:

размещение пяти из десяти российских атомных городов, на которых была произведена в 1949 г. первая советская атомная (плутониевая) бомба, сосредоточение многих предприятий ракетно-космического комплекса, а также НИИ соответствующего направления;

концентрация большинства технологических процессов страны, в первую очередь крупномасштабных производств третьего и четвертого технологических укладов, обеспечивающих экономию хозяйствующим субъектам на транзакционных издержках;

приоритетная концентрация функций обслуживания, прежде всего транспортно-логистических, способствующих интеграции регионов России, формированию Евразийского экономического и политического пространства;

сосредоточение объектов социальной инфраструктуры (гостиницы, склады, торговые, деловые и культурные центры, выставки, офисы и т. п.).

В первую очередь необходимо выделить концентрацию научно-производственных и образовательных функций, обеспечивающих естественную экономию на транспортных издержках при перемещениях сырья, продукции и кадров по территории региона и к его границам.

Интеграционные возможности срединного региона усиливаются через создание транспортных коридоров трансконтинентального значения, путем развития систем связи и информатизации. Срединность региона наиболее действенна в сочетании с наличием разнообразных природно-сырьевых ресурсов, квалифицированных работников. Срединный регион притягивает к себе население, денежные средства, административно-хозяйственные функции, инициирует появление новых форм хозяйствования.

Существующий экономический ландшафт со своим неповторимым обликом и характером, создаваемый человеком на протяжении столетий, можно будет использовать как фундамент для воплощения новых идей в экономическом развитии.

Весьма продуктивным, интересным и научным представляется рассмотрение *цивилизационной* парадигмы в качестве предпосылки формирования в пространстве Урала новой индустриализации.

Многообразие определений, концепций и точек зрения относительно содержания понятия «цивилизация» можно условно свести к трем основным группам.

1. *Цивилизация* — это синоним культуры, или стадия развития любой отдельной культуры. Среди ученых, трактующих цивилизацию подобным образом, можно выделить Н. Данилевского, П. Савицкого, О. Шпенглера и А. Дж. Тойнби.

2. *Цивилизация* — это определенная ступень общественного развития. Самыми яркими представителями такой интерпретации сути цивилизации являются Вольтер и Мирабо.

3. *Цивилизация* — это третья стадия общественного развития, следующая вслед за дикостью и варварством. В этом ключе наиболее известны теории Л. Моргана, Ф. Энгельса, Ю. Яковца и Б. Кузика.

Из трех изложенных трактовок цивилизации наиболее привлекательной, предпочтительной для исследования процессов, происходящих в пространстве Уральского макрорегиона, представляется культурно-историческая концепция развития региона, базирующаяся на теоретических построениях Николая Данилевского, Освальда Шпенглера и Арнольда Дж. Тойнби.

Во-первых, в их теориях речь идет о самобытных локальных цивилизациях, представляющих собой большие общности людей, которые объединены социокультурными ценностями, историческими судьбами, экономическими и геополитическими интересами, имеющих относительно замкнутый характер и обладающих внутренним механизмом развития. Во-вторых, все они описывают русскую цивилизацию, а О. Шпенглер даже выделяет русско-сибирскую культуру, куда входит и Урал. В-третьих, основные критерии и индикаторы, которые эти ученые закладывают в понятие «цивилизация», можно отнести и к Уральскому макрорегиону.

Исходя из изложенного, можно утверждать, что уникальность Уральского макрорегиона состоит в том, что в его пространстве исторически сформировалась культурно-цивилизационная общность, получившая название — Уральская горнозаводская цивилизация, как доказывают ученые, и прежде всего историки и культурологи, начиная с профессора Пермского университета Петра Богословского (1927 г.) и кончая современным уральским писателем Алексеем Ивановым (2014 г.) [4; 9; 21].

Как раз фактор «гений места», расположение Урала в глубине территории России и Евразийского континента, на периферии Восточной Европы, вдали от государственных границ и двух столиц, вкупе с уникальным мощным природно-ресурсным потенциалом сыграли решающую роль в становлении здесь горнозаводской цивилизации.

Это особый тип локальной цивилизации, рожденной на территории Урала. Внутренний механизм ее развития — горнозаводское производство, сосредоточенное на более чем 200 горных заводах, тысячах приисков и карьеров, объединенных собственной внутренней иерархией, своей системой градостроения и промышленной архитектуры, тесными хозяйственно-технологическими связями, особой культурой и ментальностью жителей горнозаводских поселений.

«Общая доля» — участие в горнозаводском производстве — послужила основой формирования горнозаводской общности [6, с. 15].

На одном из съездов уральских горнопромышленников в конце XIX века горный инженер Павел Штейнфельд красочно и ярко отмечал исторические заслуги уральской промышленности: «В течение двухсот лет вся Россия пахала и жала, ковала, ко-

пала и рублила изделиями его заводов. Она носила на груди кресты из уральской меди, ездила на уральских осях, стреляла из ружей уральской стали, пекла блины на уральских сковородках, брэнчала уральскими пятаками в кармане» [25, с. 224–225].

В. А. Шкерин рассматривал горнозаводской Урал как особое социальное пространство, в рамках которого исторически сложился свой образ жизни и соответствующий ему тип общественного сознания рабочих, в основе которых лежал промышленный труд [24, с. 7, 122, 165].

Здесь сформировалась четкая система самоорганизации хозяйственной деятельности на местном уровне, в частности в границах многочисленных горнозаводских округов. Закрепились также множественные формы и принципы самоорганизации культурной жизни.

Н. Н. Алеврас полагает, что горнозаводская культура – это особый мир социокультурных ценностей, уникальное явление, формирующееся с XVIII века, в котором запечатлился «общероссийский опыт драматического перехода от традиционного образа жизни к современному, от доиндустриального к индустриальному обществу» [1, с. 68].

При взаимодействии традиций разных национальных культур в пространстве Уральского макрорегиона сложилась своеобразная культурно-бытовая матрица, ядром которой стал именно индустриализм. Он превратился в самодавлеющий принцип организации производственной среды, формировал ценностные отношения большинства жителей региона, выстраивал личные модели поведения в быту, в проведении досуга, в межличностных отношениях и даже в религиозных обрядах [13]. Успехи на заводе были основным источником не только материального благополучия семьи, но и самоуважения. В 1900 г. на Урале (в границах Пермской, Уфимской и Оренбургской губерний) проживало 7,3 млн чел. (или 10,3 % населения России).

Две предыдущие волны индустриализации на Урале не только не уничтожили основные признаки этой цивилизации, но и заметно усилили и трансформировали их. Сохранилась определенная система ценностей, выработанная многолетним историческим опытом.

Яркие проявления горнозаводской цивилизации обнаруживаются и в настоящее время. Об этом, в частности, свидетельствуют многочисленные промышленные моногорода, закрытые атомные города, а также многоярусная и многоукладная экономика, развитая производственная инфраструктура, сложная система расселения.

В пространстве Уральского макрорегиона разместилось 149 городов, в которых проживает 13,8 млн чел., или 73 % его населения. Более половины городского населения проживает на свехурбанизированных территориях крупных городских агломераций — Екатеринбургской, Челябинской, Пермской, Уфимской, Нижнетагильской (Горнозаводской), Оренбургской, Магнитогорской и др., каждая из которых сосредотачивает от 0,5 до 2,5 млн чел. Вдоль восточных склонов Уральского хребта, от Ивделя на севере и до Орска на юге, протянулась свехурбанизированная и свехиндустриальная полоса, так называемый Уральский мегалополис. Повышенная значимость в городах предприятий общегосударственного значения, в том числе обеспечивающих безопасность страны, способствовала становлению здесь рабочего с особой психологией — патриотизм, самоотверженность в преодолении трудностей воспитывались с детства.

На Урале исторически сложилась мощная научно-конструкторская база, берущая начало от корпуса «горных инженеров», которые считали дурным тоном не иметь научных публикаций. Здесь сформировались крупные научные школы в металлургии, геологии и геофизике, биологии и генетике, во всех сферах ядерной физики, химии, в электрофизике, нано- и биотехнологиях. Этот научный потенциал постоянно гене-

рирует новые разработки в перспективнейших направлениях лазерных и нанобиотехнологий, порошковой металлургии, синтеза полимеров и лекарственных средств, сверхпроводимости и т. п.

Уральские ученые-экономисты одни из первых в стране разработали теорию опоры на процессы саморазвития всех уровней региональных и территориальных социально-экономических систем, способные обеспечить наиболее полное и результативное использование собственных внутренних пространственных возможностей и ресурсов для реализации федеральных и региональных целевых задач [16].

Разумеется, и новая индустриализация не может не учитывать эту региональную специфику, связанную с феноменом горнозаводской цивилизации. Поэтому обновление уральского производства, его модернизация и переход к новой индустриализации с ориентацией на высокотехнологичные производства, «прорывные» научные достижения имеют первостепенное значение для всей экономики страны. Именно с Урала могут пойти импульсы обновления, способные заметно ускорить трансформацию национальной экономики.

### **Контуры новой индустриализации в пространстве Уральского макрорегиона**

В научной литературе существует множество суждений по поводу того, какой должна быть экономика в условиях новой индустриализации. Однако преобладают точки зрения, что стратегия новой индустриализации должна гармонизировать с особенностями российской действительности, учитывать специфику развития того или иного региона.

Уральский макрорегион обладает многими предпосылками и возможностями для перехода к новой индустриализации, может выполнять роль инноватора модернизации российской экономики. Академик А. И. Татаркин предложил идею признания миссионерской роли Урала в модернизации российской экономики [17].

Экономика Уральского макрорегиона выделяется исторически сложившейся сложной производственной и пространственной структурой, определяемой многоуровневой системой вертикальных и горизонтальных связей между ее хозяйствующими субъектами разных форм собственности, федеральными и региональными органами государственной власти, многочисленными муниципальными образованиями, разнообразными социальными структурами и общественными объединениями.

Траектория предшествующего экономического развития макрорегиона привела к тому, что современная экономика характеризуется невысокой долей производств конечной продукции, высоким износом основных фондов, малоэффективными технологиями базовых производств, низкой производительностью труда в отдельных секторах [5; 15; 19].

«Локомотив» новой индустриализации — инновационная деятельность, базирующаяся на разработке, освоении, производстве и массовом распространении инноваций во всех секторах экономики региона. Можно выделить несколько стратегических направлений формирования новой индустриализации в пространстве Уральского макрорегиона.

1. *Становление собственно неоиндустриального сегмента экономики.* Оно основывается на различных формах взаимодействия фундаментальной, прикладной науки и практики, на использовании преимуществ срединного региона, связанных с форсированным становлением производств шестого технологического уклада. Этот сегмент базируется на применении нанотехнологий, оперирующих на уровне одной миллиардной доли метра ( $10^{-9}$  м) и способных менять молекулярную структуру вещества, придавая ему принципиально новые свойства и качества [14, с. 17].

Уже стало реальностью производство на Урале новых конструкционных, упаковочных и наноматериалов с заранее заданными свойствами. Среди новых направлений следует выделить производство сверхчистых полупроводников, сверхпрочных и сверхупругих нановолокон, в том числе углеродных волокон, многослойных материалов, изменяющих свои свойства в разных средах, а также высокоэффективных лазеров, светодиодов. Наиболее перспективным для Урала представляется производство киберстали, ультралегких и ультракрепких сплавов, гибкого цемента, хранимого в рулонах, солнечных батарей, роботов, беспилотников, материалов для бытовой электроники, датчиков и т. п.

Дальнейшее развитие получают ракетно-космические технологии, атомная промышленность, телерадиокommunikации, а также станкостроение и фармацевтика.

Научно-исследовательская и технико-внедренческая деятельность по направлению «живые системы» находит практическое применение в фармацевтике, производстве медтехники и технологий, создании новых конструкционных материалов.

Следует подчеркнуть, что радикальные изменения в технологии обуславливают не только стремительный рост новых и новейших производств, но и модернизацию тех базовых отраслей материального производства, которые сформировали за продолжительный период основу экономики региона. Инклюзивное развитие в процессе новой индустриализации позволяет обеспечить равный доступ всех секторов экономики региона к инновациям и высшим технологиям, что способствует не только экономическому росту, но и улучшению качества этого роста.

*2. Модернизация традиционных для Уральского макрорегиона отраслей.* В условиях новой индустриализации предъявляются особые требования к развитию базовых отраслей промышленности. Модернизация предполагает коренную реконструкцию предприятий черной и цветной металлургии, трубной промышленности, тяжелого машиностроения, нефтехимии, энергетики, деревообработки, легкой и пищевой промышленности, а также железнодорожного транспорта и ЖКХ. Предприятия этих отраслей, которые внедряют новые технологии, вносят изменения в организацию технологических процессов и управление, вступают в фазу своего длительного «омоложения».

Помимо технологической модернизации и движения вверх по «цепочке» добавленной стоимости важнейшим направлением повышения конкурентоспособности продукции традиционных отраслей промышленности является поиск новых форм внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий.

Основные производственные мощности таких крупных металлургических холдингов, как «Евразхолдинг», «СУАЛ-холдинг», Уральская металлургическая компания, в составе которых находятся десятки предприятий, дислоцируются в пределах Урала. Они играют решающую роль в интеграции Евразийского экономического пространства.

Пример успешной модернизации предприятия металлургической промышленности — корпорация «ВСМПО-АВИСМА», мировой лидер по производству титана и изделий из него.

Уральская металлургия осваивает производство наноструктурных композиционных изделий точной формы, наноструктурных твердых сплавов, наноструктурных покрытий, высокопрочных свариваемых сталей для труб большого диаметра, сверхпрочных материалов для обустройства морских сооружений в Арктике. Активно развивается порошковая металлургия, конструирование материалов из порошков различных металлов и др.

Дополнительный импульс в модернизации экономики макрорегиона, в повышении его статуса как срединного открывается со строительством высокоскоростной



железнодорожной магистрали Москва — Екатеринбург на основе контракта жизненного цикла (контракт DBFM), предусматривающего активное использование института государственного-частного партнерства при строительстве и эксплуатации магистрали.

Именно на Урале начато производство новых мощных электровозов для скоростных маршрутов. Пересечение на Урале сухопутных и воздушных межконтинентальных коридоров потребует модернизации транспортно-логистической инфраструктуры на принципиально новой технической, организационной и технологической основе.

В целом модернизация традиционных отраслей будет направлена на повышение производительности труда, снижение ресурсо- и энергоемкости производства, внедрение маркетинговых технологий.

3. *Формирование в регионе сегмента креативных индустрий.* Именно в них творчество — самый важный сырьевой ресурс и самый ценный экономический продукт [7; 22].

Креативная экономика опирается на такие творческие отрасли экономики и искусства, как театры, консерватории, музеи, кино, мода, дизайн, компьютерные игры, народные промыслы, изобразительное искусство, выставочная и фестивальная деятельность. Креативные индустрии в целом способствуют диверсификации экономики региона. Для Урала большое значение приобретают также промышленный маркетинг и промышленный дизайн, которые соединяют творческие находки с экономической целесообразностью. Механизм креативного влияния составляет основу креативных информационных технологий. Важное направление формирования креативных индустрий — это развитие информационной среды, публичных и креативных пространств, а также продюсерских, дизайнерских, культурных, медиа-креативных центров, бизнес-инкубаторов. Креативные индустрии должны быть ориентированы на культурные коды, символы и психологические предпочтения, которые сформировались в рамках Уральской горнозаводской цивилизации.

В целом можно утверждать, что креативные индустрии и новая индустриализация рассматриваются как взаимосвязанные и взаимообусловленные процессы.

В заключение следует подчеркнуть, что экономика Уральского макрорегиона еще ждет своих исследователей. Чем глубже мы будем проникать в процессы развития уральской экономики, тем точнее мы научимся прогнозировать будущее экономики России.

### Библиографический список

1. *Алеврас Н. Н.* «Заперты мы на заводе»: локальный мир горнозаводской культуры до-революционного Урала // Горизонты локальной истории Восточной Европы в XIX–XX веках. Челябинск, 2003.
2. *Анимица Е. Г., Власова Н. Ю.* Эволюция и основные составляющие образа Урала // Географический вестник. 2016. № 3.
3. *Анимица Е. Г., Глумов А. А.* Срединный регион: теория, методология, анализ. Екатеринбург: [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2007.
4. *Богословский П. С.* О постановке культурно-исторических исследований Урала // Уральское краеведение. Свердловск, 1927. Вып. 1.
5. *Бочко В. С.* Свердловская область в период реформ (тенденции преобразований). Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2006.
6. *Голикова С.* «Люди при заводах»: обыденная культура горнозаводского населения Урала XVIII — начала XX века. Екатеринбург: Банк культурной информации, 2006.

7. *Зеленцова Е., Гладких Н.* Творческие индустрии. Теории и практики. М.: Классика-XXI, 2010.
8. *Зубков К. И.* Урал как граница Европы и Азии, или Еще раз о цивилизованной принадлежности России // Уральский исторический вестник. 2016. № 2.
9. *Иванов А. В.* Горнозаводская цивилизация. М.: Аст, 2014.
10. *Калуцков В. Н.* Граница между Европой и Азией по Уралу: историко- и культурно-географические аспекты геоконцепта // Вопросы географии. Сб. 136: Историческая география. М.: Изд. дом «Кодекс», 2014.
11. *Марш П.* Новая промышленная революция. Потребители, глобализация и конец массового производства: [пер. с англ.]. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2015.
12. *Менделеев Д. И.* К познанию России. М.: Айрис-пресс, 2002.
13. *Миненко Н. А., Анкаримова Е. Ю., Голикова С. В.* Повседневная жизнь уральского города в XVIII — начале XX века. М.: Наука, 2006.
14. *Нанотехнологии* как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / под ред. С. Ю. Глазьева, В. В. Харитоновой. М.: Тривант, 2009.
15. *Приоритеты* социально-экономического развития регионов: вопросы теории, методологии, практики / под ред. А. И. Татаркина. Екатеринбург: ИЭ УРО РАН, 2000.
16. *Саморазвивающиеся* социально-экономические системы: теория, методология, прогнозные оценки / под ред. А. И. Татаркина. М.: Экономика; Екатеринбург: УРО РАН, 2011. Т. 1: Теория и методология формирования саморазвивающихся социально-экономических систем; Т. 2: Проблемы ресурсного обеспечения саморазвития территориальных социально-экономических систем.
17. *Татаркин А. И.* Модернизационная миссия Урала в повышении интеграционной активности российской экономики. Части I и II // Региональная экономика и управление. 2013. № 1(33).
18. *Татаркин А. И.* Социально-экономический статус срединного региона России // Пространственная экономика. 2005. № 4.
19. *Татаркин А. И., Юрпалов С. Ю., Ятнов В. А.* Поляризованный Урал — сочетание программно-целевых и рыночных механизмов управления // Федерализм. 2001. № 2.
20. *Тоффлер А.* Футурошок: [пер. с англ.]. СПб.: Лань, 1997.
21. *Тюленева Н. И.* Концепция «культурного ландшафта» в применении к горнозаводской цивилизации Урала: дис. ... канд. культурологии. Пермь, 2015.
22. *Хокинс Д.* Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги: [пер. с англ.]. М.: Классика-XXI, 2011.
23. *Чагин Г. Н.* Этноты и культуры на стыке Европы и Азии. Пермь: Изд-во ПГУ, 2003.
24. *Шкерин В. А.* Социальное самосознание уральских рабочих первой половины XIX века (по материалам прошений): дис. ... канд. ист. наук. Екатеринбург, 1992.
25. *Штейнфельд П.* Итоги горнопромышленных съездов на Урале // Вестник финансов, промышленности и торговли. СПб., 1897. Т. 2.

# Науко- и знаниеемкое высокотехнологичное производство — императив новой индустриализации

---

Е. Г. Анимца, Н. Ю. Власова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

## Креативная экономика и новая индустриализация: взаимообусловленное развитие

Рассматривается взаимосвязь развития креативных индустриальных секторов экономики и новой индустриализации, систематизируются направления их взаимного влияния. Подчеркивается необходимость формирования новой промышленной политики, направленной на усиление взаимосвязи между креативной экономикой, экономикой знаний и новой индустриализацией.

**Ключевые слова:** новая индустриализация; креативная экономика; экономика знаний; промышленная политика; модернизация экономики.

В научной литературе и зарубежной практике современное понимание креативной экономики (от лат. *creatio* — сотворение, созидание), как правило, связано с экономикой новых знаний, с творческими видами деятельности. Креативность, или иначе, новаторство — это экономическая концепция, позволяющая понять, что с начала XXI века для решения принципиально новых экономических задач создаются новые формы, виды бизнеса, способные, например, творческие идеи использовать как экономический ресурс.

Концепция креативности базируется на креативных индустриях, в которых творчество — самый важный сырьевой ресурс и самый ценный экономический продукт. Творческий продукт — это товар или услуга, созданная в результате творческого процесса и имеющая экономическую ценность.

Концепция креативности, основанная на творческих индустриях, впервые зародилась в Великобритании. В 1998 г. в стране лейбористское правительство создало специальную группу по решению задач творческих индустрий (creative industrial task force), которая разработала специальный документ для департамента культуры, медиа и спорта под названием «Картирование креативных индустрий» («Creative Industries Mapping Documents»). В этом документе было сформулировано определение понятия «творческие индустрии»: это деятельность, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, несущее в себе потенциал создания добавленной значимости и рабочих мест путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности<sup>1</sup>.

В документе были обозначены 13 коммуникативных компонентов творческих индустрий, которые в сочетании образуют особый креативный комплекс. К ним относятся: реклама; художественный и антикварный рынок; архитектура; ремесла и прикладное искусство; дизайн; мода; кино и видео; музыка; исполнительные искусства (драматический и музыкальный театр, современный танец, различные шоу); литература и книгоиздание; программное обеспечение; мультимедиа и интерактивные компьютерные программы; телевидение и радио.

---

<sup>1</sup> *Creative Industries Mapping Documents*. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-1998>.

Дж. Хокинс, гуру креативной экономики, выделяет и описывает 15 ключевых креативных индустрий, которые, несмотря на свою отраслевую и технологическую разнородность, формируют нынешнюю креативную экономику. В дополнение к уже перечисленным креативным видам детальности он добавляет научные исследования и разработки в университетах, коммерческих компаниях и НИИ, а также проектирование, производство и продажу игрушек и игр [11].

Если сравнить сектора креативных индустрий, выделяемых американцами и англичанами, то мы увидим, что Великобритания (и Австралия) ограничивает креативные индустрии сферой искусства и культурными индустриями, но исключает науку и патентное дело.

Креативная экономика в 2005 г. во всем мире оценивалась приблизительно в 2,7 трлн дол., т. е. на нее приходилось 6,1 % мировой экономики, ее рост составлял 6 % в год. Развитие творческих индустрий тесно связывается с общим развитием экономики страны, с политикой в области продвижения национальной культуры. По оценкам Дж. Хокинса, самое большое развитие креативная экономика получила в США. К 2004 г. американская интеллектуальная собственность стоила между 5 и 6 трлн дол., что равнялось 45 % ВВП США. Например, прибыль музыкального сектора превышает прибыль автомобильного и сталелитейного секторов [6].

Согласно Докладу по креативной экономике, подготовленному Организацией Объединенных Наций, объем торговли креативными товарами и услугами удвоился в 2011 г. по сравнению с 2002 г. и достиг 624 млрд дол. Средний рост креативного сектора экономики за этот период составил 8,8 % в год, причем в развивающихся странах этот рост был еще выше — в среднем 12,1 % в год<sup>1</sup>.

Исследования подтверждают, что развитие креативных секторов экономики является драйвером экономического развития как стран в целом, так и отдельных регионов, городов [13].

Вывод многих ученых заключается в том, что доля и значимость промышленности в экономике страны постепенно и неуклонно сокращается, а роль креативного сектора растет. Чем сильнее и ярче выражен креативный сектор, тем более конкурентоспособной становится экономика страны. Отмечается, что в России креативный потенциал не нашел широкого применения, поскольку креативная экономика по существу является компонентом постиндустриального общества, что внедрение в российскую экономику элементов концепции постиндустриального общества приводит к разорению и деградации промышленного производства, сокращению его доли в структуре экономики страны. Действительно, слепое следование моделям постиндустриального развития и тертиаризации экономики зарубежных стран привело к деструктивному развитию технологического базиса России, вытеснению наукоемкой продукции, сокращению объемов и удельного веса промышленного производства [2; 3].

В научной литературе ведется достаточно острая дискуссия о соотношении сущности и содержания понятий «постиндустриальный» и «неоиндустриальный». Часть исследователей считают, что понятие «постиндустриальное общество» уже не отражает в полной мере сути происходящих в обществе и в экономике процессов, которые в большей степени можно охарактеризовать понятием «неоиндустриальное общество» [5]. В ряде научных работ подчеркивается, что качественные характеристики процессов новой индустриализации, или неоиндустриализации, будут зависеть от приоритетов политики государства, от возможности создать механизмы инновационного развития экономики [12].

---

<sup>1</sup> *Creative Economy Report*. 2013. Special edition. Widening local development pathways. United Nation/UNDP/ UNESCO. 2013. URL: [http://tedc2.undp.org/GSSDAcademy/Upload/CER13\\_Report\\_web\\_optimized.pdf](http://tedc2.undp.org/GSSDAcademy/Upload/CER13_Report_web_optimized.pdf).

В данном контексте креативная экономика и новая индустриализация рассматриваются как взаимосвязанные и взаимозависимые сферы. С нашей точки зрения, современная промышленность переживает существенную трансформацию, выражающуюся, во-первых, во внедрении креативных элементов в традиционные технологические процессы, во-вторых, в активном внедрении перечисленных выше креативных видов деятельности в сопутствующие и обслуживающие процессы.

Рассматривая сущность понятия новой экономики, многие авторы подчеркивают инновационную и интеллектуальную составляющую происходящих процессов, указывают на все больше проявляющийся нестандартный характер производства, индивидуализацию технологических процессов. При этом сущностные характеристики креативной экономики часто включают такие параметры, как инновационное развитие и инвестиции в НИОКР, опора на человеческий капитал, высокая наукоемкость выпускаемой продукции и преобладающая доля наукоемких производств в ВВП [7].

Появление 3D-принтеров, внедрение информационных технологий позволили, с одной стороны, отойти от стандартизированного массового процесса производства, но с другой — выдвинули совершенно иные требования к рабочей силе, которая должна обладать творческим началом.

Все более творческим становится производство компьютеров и телефонов, автомобилей, одежды и обуви, продуктов питания, мебели и бытовой техники и т. п. Но и в тех секторах промышленности, которые напрямую не связаны с потребителем, также происходят существенные изменения.

Важно подчеркнуть, что значительная доля индустриальных разработок попадает под определение интеллектуальной собственности. Это идея или знание, которым мы обладаем исключительно с позиций закона. Существуют четыре наиболее распространенные формы интеллектуальной собственности: авторское право, патенты, торговые марки, промышленные образцы. Эти четыре вида индустрий составляют то ядро креативной экономики, которое может быть в свою очередь и частью новой индустриальной экономики.

Необходимо также отметить новый характер сопровождающих процессов — все большее значение и внимание уделяется креативному дизайну изделий, креативной рекламе и продвижению промышленной продукции, креативной упаковке и т. п.

В этом контексте должна быть переосмыслена и роль человека, с одной стороны, как одного из основных факторов новой (креативной) индустриализации, с другой — как потребителя ее результатов. Стоит согласиться с мнением ряда авторов, что результаты новой индустриализации следует оценивать не только с точки зрения эффективности экономических показателей, но и с позиции социальных эффектов [10]. Вектор развития экономики знаний должен быть согласован с векторами развития креативной экономики и новой индустриализации [4].

Для России региональный разрез экономических, социальных, демографических, организационно-управленческих и иных преобразований имеет решающее значение. Разумеется, и новая индустриализация, и креативная экономика не может не учитывать подобную специфику.

В пространстве Уральского макрорегиона исторически сложилась городская культурная матрица, ядро которой создала индустриализация [1]. Здесь сформировались сравнительно устойчивые образцы поведения горожан в трудовой среде, в быту, проведении досуга.

На Урале одним из самых известных мифов был миф (сказ) о Мастере, о Даниле-мастере в интерпретации П. П. Бажова. Культурная матрица на Урале остается одним из основных факторов экономического развития региона.

Для промышленных регионов большое значение приобретает промышленный маркетинг и промышленный дизайн, которые соединяют творческие находки с экономической целесообразностью.

На Среднем Урале (Первоуральск) создан первый в стране инновационный культурный центр, где благодаря множеству новых технологических решений можно вести практически любую культурно-просветительскую деятельность: выставочную, концертную, театральную, кинематографическую, музейную, библиотечную, а также реализовывать различные образовательные проекты.

Система НИОКР должна сыграть пионерную роль в социально-экономическом и инновационном развитии регионов и может стать своего рода новой креативной индустрией [1].

Предложенная Ю. Г. Лавриковой и А. В. Суворовой система индикаторов для оценки уровня креативности экономики регионов и сформированный на ее основе рейтинг уральских регионов по уровню креативности показывают значительную взаимосвязь индикаторов креативности и индикаторов новой индустриализации, включая такие показатели, как доля затрат на исследования и разработки в ВРП; число выданных патентов на 1 млн жителей; доля организаций, использующих информационные и коммуникационные технологии, и др. [8].

Безусловно, у российской новой индустриализации есть перспективы полноценного использования креативной экономики для более эффективного, инновационного, прорывного развития. Однако для этого необходимы новые взгляды на концепцию экономического роста, новые принципы формирования промышленной политики. Только в этом случае новую индустриализацию можно будет рассматривать как основу российской модернизации.

### Библиографический список

1. Анимица Е. Г., Власова Н. Ю. Уральская городская культурная матрица: тенденции становления, основные опасности и угрозы // Урбанистическая культура как фактор социальной безопасности: проблемы, тенденции, перспективы. Екатеринбург: УрГАХА, 2012.
2. Бархатов В. И., Дьяченко О. В. Инновационно-креативная экономика как альтернативный путь деиндустриализации экономики России // Журнал экономической теории. 2013. № 3.
3. Васекина В. В. Креативная экономика – стратегия развития общества XXI века // Вестник Самарского государственного университета. 2014. № 5(116).
4. Душин А. В. Новая индустриализация и экономика знаний: основания развития // Известия Уральского государственного горного университета. 2013. № 4(32).
5. Душкова Н. А. К дискуссии по вопросу об обществе будущего: постиндустриальном или неоиндустриальном // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2013. Т. 9, № 4.
6. Зеленцова Е., Гладких Н. Творческие индустрии. Теории и практики. М.: Классика-XXI, 2010.
7. Кульков В. М. Постиндустриализация или новая индустриализация? // Проблемы современной экономики. 2014. № 3(51).
8. Лаврикова Ю. Г., Суворова А. В. Диагностика креативных процессов в экономике российских регионов // Креативная экономика. 2012. № 9.
9. Лажнецов В. Н. Академическая наука и новая индустриализация (на примере Республики Коми) // Экономика региона. 2016. Т. 12, № 4.
10. Татаркин А. И., Романова О. А., Бухвалов Н. Ю. Новая индустриализация экономики России // Вестник УрФУ. Сер.: Экономика и управление. 2014. № 3.
11. Хокинс Дж. Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги: [пер. с англ.]. М.: Классика-XXI, 2011.

12. Юдина Т. Н. Деиндустриализация и новая индустриализация (реиндустриализация): Россия и Китай // Теоретическая экономика. 2015. № 1(25).

13. Bagwell S. Creative clusters and city growth // Creative Industries Journal. 2008. Vol. 1, no. 1.

Г. В. Астратова, Л. С. Азаренков, Ф. П. Зотов, В. М. Минин  
Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

## **Разработка и внедрение системы энергетического менеджмента как один из инструментов рационального природопользования (на примере ЛГ МУП «Автотранспортное управление»)**

Рассматриваются вопросы целесообразности разработки и внедрения системы энергоменеджмента на предприятии. Отмечается, что, несмотря на актуальность энергоэффективности и энергоменеджмента, на многих предприятиях управление энергоресурсами осуществляется по старинке, и современные методы управления энергоресурсами приживаются с трудом. Проведено исследование на примере ЛГ МУП «Автотранспортное управление», рекомендованы и частично реализованы мероприятия по активизации внедрения энергоменеджмента.

**Ключевые слова:** энергетический менеджмент; система энергетического менеджмента; энергоаудит; энергоресурсы; управление энергоресурсами.

Одним из важнейших направлений перехода на путь рационального природопользования является эффективность потребления энергоресурсов, или энергоменеджмент. Это особенно актуально в условиях повышения уровня энергопотребления во всем мире. Более того, энергия — это дорогостоящий ресурс особого рода, включающий все доступные для индустриального и бытового использования источники разнообразных видов энергии [3].

Таким образом, рациональное управление энергетическим хозяйством организации выступает первым шагом к снижению затрат и повышению энергетической эффективности организации. Чтобы каждый сотрудник организации мог рационально реализовывать все возможности используемого оборудования и процессов для решения поставленных производственных задач с экономией энергетических ресурсов, необходим энергетический менеджмент, или «совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих элементов, используемых для установления энергетической политики и энергетических целей, а также процессов и процедур для достижения этих целей»<sup>1</sup>.

Совершенно справедливо, на наш взгляд, отмечает Б. И. Самарин<sup>2</sup>: «Энергоменеджмент — это отход от традиционного представления, что энергоэффективность — лишь техническая проблема, которая требует исключительно технического решения! Эффективность в современной промышленности достигается не только за счет внедрения новых энергосберегающих технологий, а также за счет изменений в методах и способах управления» [4].

Более того, энергетический менеджмент является и финансовым инструментом, позволяющим обеспечить организациям экономию средств за счет проведения грамотной политики использования природных ресурсов. По оценкам западных экспертов, экономический эффект от внедрения системы энергетического менеджмента

---

<sup>1</sup> ГОСТ Р 53905-2010. Энергосбережение. Термины и определения. М.: Стандартинформ, 2011.

<sup>2</sup> Заместитель начальника отдела энергоаудита и мониторинга энергосбережения ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегородниннефтепроект».

в компании на основе ГОСТ Р ИСО 50001-2012 (ISO 50001)<sup>1</sup> может достичь как минимум 20 % величины потребления топливно-энергетических ресурсов<sup>2</sup>.

Для того чтобы высшее руководство организации имело представление о том, насколько близка система управления энергоресурсами организации к реализации системы энергетического менеджмента, пользуются так называемой матрицей энергетического менеджмента (далее — ЭМ). Матрица ЭМ позволяет быстро и эффективно оценить состояние энергосбережения в организации ([4; 6] и др.) (см. рисунок).

4-й						
3-й		<b>Столбцы матрицы</b> – составляющие энергоменеджмента.				
2-й						
1-й		<b>Строки матрицы</b> – уровни, которые достигли составляющие энергоменеджмента.				
		<b>Оценка текущих значений</b> уровней составляющих				
Аспекты энергоменеджмента	Энергетическая политика	Организация	Мотивация	Информационные системы	Маркетинг	Инвестиции

Матрица энергетического менеджмента (общая схема)

Вместе с тем, как показывает практика, несмотря на актуальность энергоэффективности и энергоменеджмента в глобальном разрезе, на многих отечественных предприятиях управление энергоресурсами осуществляется традиционно, по старинке, и современные методы управления энергоресурсами приживаются с трудом. Это объясняется, на наш взгляд, тем, что любые инновации требуют дополнительных издержек, к которым хозяйствующие субъекты не всегда бывают готовы не только финансово, но и организационно (в том числе, психологически, если речь идет о руководителе организации).

В качестве объекта нашего исследования была выбрана организация периферийной территории ХМАО — Югры — Лангепасское городское муниципальное унитарное предприятие «Автотранспортное управление» (далее — ЛГ МУП «АТУ»).

*Краткая характеристика объекта исследования.* В ЛГ МУП «АТУ» используются различные виды энергетических ресурсов на различные цели: технологические, отопление, освещение, вентиляция и обслуживание бытовых нужд работников предприятия. Основными видами потребляемой энергии являются электроэнергия и энергия сжигаемого жидкого топлива. К энергоресурсам, используемым в деятельности ЛГ МУП «АТУ», относится электрический ток, натуральное топливо, сжатый воздух разного давления, горячая и холодная вода. Структура энергохозяйства предприятия сформирована с учетом применяемых технологий, масштабов производства и уровня развития энергетики района. Так, в состав энергохозяйства ЛГ МУП «АТУ» входят следующие подразделения: электросиловой участок (генераторные и трансформаторные установки, сети и все виды приемников электроэнергии); теплосиловой участок (котельная, компрессорная, сети, водоснабжение и канализация); газовый участок (газогенераторная станция, кислородная станция, газовые сети); электромеханический участок, обеспечивающий ремонт электрооборудования и электроаппаратуры; слабо-

<sup>1</sup> ГОСТ Р 53905-2010. Энергосбережение. Термины и определения. М.: Стандартинформ, 2011; ГОСТ Р ИСО 50001-2012. Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению. М.: Стандартинформ, 2012; ISO 50001 Frequently asked questions // Energy.gov: U.S. Department of Energy. URL: <http://www.energy.gov/eere/amo/iso-50001-frequently-asked-questions>.

<sup>2</sup> Система энергетического менеджмента. Трудности на пути разработки и внедрения. URL: [management\\_system\\_rus.pdf](http://management_system_rus.pdf); Energy data management for the “ISO 50001 mind-set”. URL: <http://enerit.com/energy-data-management-for-the-iso-50001-mind-set>.



точный участок, который поддерживает телефонную и радиосвязь. По характеру использования потребляемая энергия делится на силовую, технологическую и производственно-бытовую. Силовая энергия приводит в движение технологическое оборудование, подъемно-транспортные средства; технологическая — служит для изменения свойств и состояния материалов (металлообработка); производственно-бытовая — расходуется на освещение, вентиляцию, отопление и другие цели.

ЛГ МУП «АТУ», как любое автотранспортное и авторемонтное предприятие, является крупным потребителем электрической энергии. Так, на один капитальный ремонт автомобиля требуемая мощность электродвигателей составляет около 0,6 кВт и годовой расход электроэнергии (силовой и осветительной) — 1,5 тыс. кВт·ч [5] даже при закрытом хранении автомобилей. Примерные энергетические показатели для автотранспортных предприятий на 200 автомобилей при закрытом хранении приведены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

### Затраты электроэнергии при закрытом хранении автомобилей [5]

Показатель	Значение показателя в расчете на один автомобиль		
	Легковой	Грузовой	Автобус
Мощность токоприемника, кВт	1,8	2,3	3,5
В том числе:			
силовых	1,5	1,9	2,5
осветительных	0,3	0,4	1,0
Годовой расход электроэнергии, кВт·ч	2,0	2,2	4,0
Потребляемая силовая мощность, кВт	0,8	1,0	1,3
Потребляемая осветительная мощность, кВт	0,3	0,4	0,9

Особенностью ЛГ МУП «АТУ» как автотранспортного предприятия является также то, что большое количество энергии расходуется не только на технологические нужды, связанные с обслуживанием и ремонтом подвижного состава, но и на отопление зоны хранения автомобилей и ремонтно-механической мастерской. Кроме того, ЛГ МУП «АТУ» потребляет большой объем воды, которая расходуется на мойку автомобилей, агрегатов и деталей, для других производственных, санитарно-технических и бытовых служб. К тому же предприятие использует значительное количество сжатого воздуха давлением до 10–11 кг/см<sup>2</sup>. Воздух расходуется на покрасочные работы, накачку шин, обдувку автомобилей, агрегатов и деталей, привод пневматического инструмента. Расход сжатого воздуха на единицу оборудования рассчитывают исходя из диаметра раздаточных наконечников, принятого рабочего давления воздуха и времени работы. Общий расход сжатого воздуха устанавливают на основе количества пневматического оборудования, расхода воздуха единицей оборудования за 1 ч и времени его работы.

Для обоснования необходимости внедрения системы энергетического менеджмента на предприятии следует изучить затраты на энергоресурсы в разных периодах (2010–2014 гг.). Виды и форма учета энергоносителей, используемых предприятием, приведены в табл. 2.

Форма учета топлива заключается в ежемесячном снятии показаний одометров с каждой единицы транспортного средства и последующем расчете с использованием значений среднего расхода топлива каждого вида техники. Сравнительный анализ энергопотребления по годам представлен в табл. 3.

## Виды и форма учета энергоносителей

Наименование энергоносителя	Форма учета
Электрическая энергия	Оперативный учет расхода с помощью приборов учета (СА 4-678, Меркурий 230)
Жидкое топливо (бензин, дизельное топливо)	Опытно-расчетная форма учета топлива
Тепловая энергия	Оперативный учет расхода с помощью приборов учета (ВКТ-7)
Вода	Оперативный учет расхода с помощью приборов учета (СГВ, Minomess M-VR-K)

## Потребление энергоресурсов и его изменение

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Электрическая энергия, тыс. кВт·ч	297,71	265,28	220,13	156,12	116,22
Жидкое топливо, тыс. л	1 047	671	634	535	446
Тепловая энергия, Гкал	1 866	2 297	2 350	1 918	1 923
Вода, тыс. м <sup>3</sup>	1,74	1,16	1,32	1,17	0,80
Среднегодовая численность работников	158	134	115	112	106

На основе исходных данных обязательного энергетического обследования был составлен энергетический паспорт предприятия, и руководством предприятия даны обоснования изменения энергопотребления:

изменение потребления электрической энергии связано с заменой светового оборудования с лампами накаливания 100 Вт на светильники с лампами КЛЛ 15–20 Вт, заменой ламп ДРЛ 250 Вт на КЛЛ 100Вт, а также с организационными действиями персонала;

изменение потребления бензина, дизельного топлива зависит от фактического пробега транспортных средств и расхода топлива на прогрев автомобилей в зимнее время;

изменение потребления тепловой энергии связано с погодными условиями;

снижение потребления воды в 2014 г. связано с организационными действиями персонала и уменьшением количества сотрудников.

Важно отметить, что причина, прямо влияющая на снижение затрат практически по всем видам энергоресурсам, была отмечена только в обосновании уменьшения затрат на воду. Снижение численности работников является главной причиной снижения затрат на топливо, электроэнергию и воду. Вместе с тем, поскольку энергетическое обследование проводится в рамках выполнения требований законодательства РФ<sup>1</sup>, руководство стремится оправдать разработанные энергосберегающие мероприятия. Очевидно, что нельзя рассматривать уменьшение энергозатрат вследствие снижения количества работников как положительный эффект.

Для оценки текущего состояния системы управления энергоресурсами мы воспользовались матрицей энергетического менеджмента (см. рисунок). С помощью матрицы ЭМ мы провели анализ, по результатам которого сделали вывод о наличии

<sup>1</sup> ГОСТ Р 53905-2010. Энергосбережение. Термины и определения. М.: Стандартинформ, 2011; ГОСТ Р ИСО 50001-2012. Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению. М.: Стандартинформ, 2012.

(отсутствии) у объекта исследования предпосылок для быстрого и безболезненного внедрения эффективного энергетического менеджмента. В результате проведенного опроса по авторским методикам, анализа документации и наблюдений нами была получена оценка уровня каждой составляющей энергетического менеджмента. Поскольку для продуктивного, фактического и неформального внедрения системы энергетического менеджмента необходимо осознание и принятие его идей на уровне руководства предприятия, было предложено оценить каждый элемент матрицы ЭМ также двум ключевым менеджерам ЛГ МУП «АТУ»: начальнику управления (как лицу, непосредственно управляющему предприятием) и главному механику (как лицу, реализующему мероприятия по энергосбережению).

Соответственно мы выявили, что уровень реализации аспектов энергетического менеджмента совпадает в оценках только по такому показателю, как информационные системы. В связи с этим целесообразно более детально рассмотреть каждую составляющую матрицы ЭМ.

*Аспект «политика энергосбережения».* На предприятии ЛГ МУП «АТУ» нет официально оформленной энергетической политики. В рамках разработанной нами программы энергосбережения был установлен ряд краткосрочных целей для повышения энергоэффективности.

*Аспект «организационная структура».* В организационной структуре ЛГ МУП «АТУ» отсутствует должность энергоменеджера. Соответственно текущую работу по оценке и реализации идей проводит главный механик на основе собственного энтузиазма. Следовательно, главный механик ЛГ МУП «АТУ» совмещает обязанности топ-энергоменеджера.

*Аспект «мотивация к сбережению энергии».* Основываясь на сведениях, собранных во время опроса работников аппарата управления ЛГ МУП «АТУ», можно сказать, что персонал знает о проблеме высоких энергозатрат предприятия, но не осознает ее. В системе мотивации персонала к энергосбережению из стимулов к снижению энергозатрат применяются только призывы к экономии, но отсутствует система оценки за фактическую экономию. Следовательно, мы предлагаем внедрить систему административных, психологических и экономических инструментов мотивации к энергосбережению.

*Аспект «информационные системы».* Важность развития информационного обеспечения периферийных территорий, к которым относится и Лангепас, подчеркивается и учеными [2], и практиками. В частности, на ЛГ МУП «АТУ» существует автоматизированная система сбора данных об энергопотреблении всех пользователей. Эта система контролирует энергопотребление, определяет ошибки оборудования, измеряет количество сбережений, обеспечивает мониторинг затрат и дохода. Уровень эффективности информационной системы как одного из аспектов энергетического менеджмента оценивается всеми респондентами как «удовлетворительный».

*Аспект «маркетинг».* В системе маркетинга ЛГ МУП «АТУ» реализуется комплексный анализ, оценка энергоэффективности и деятельности по энергоменеджменту, оценка эффективности мероприятий со стороны начальника управления. Однако в этом аспекте отсутствует маркетинг «внутреннего клиента» [1], в том числе регулярные образовательные кампании, специальное обучение энергосбережению высшего менеджмента и другие мероприятия. Для достижения наивысшей оценки системы энергоменеджмента необходимо принять комплекс мер, позволяющий персоналу и менеджерам компании понимать:

- 1) проводимую энергополитику;
- 2) роль каждого сотрудника в реализации этой политики;

3) возложенные обязанности по выполнению требований системы энергоменеджмента;

4) цели, преследуемые системой энергоменеджмента;

5) выгоды, которые несет повышение энергоэффективности организации.

*Аспект «инвестиции».* На ЛГ МУП «АТУ» рассматриваются только дешевые энергосберегающие мероприятия с низким сроком окупаемости. В связи с этим нами был также предложен комплекс мер по интенсификации инвестиционной активности на предприятии.

Полученные результаты оформлены в виде табл. 4.

Таблица 4

**Уровень реализации аспектов энергетического менеджмента  
в ЛГ МУП «АТУ» в 5-балльной системе оценок (5 — max, 1 — min)**

Аспекты управления энергоресурсов	Экспертная характеристика предприятия	Уровень реализации		
		Оценка экспертов	Оценка главного механика	Оценка начальника управления
Политика энергосбережения	Политика энергосбережения реализуется преимущественно на основе энтузиазма среднего менеджмента	1	4	2
Организационная структура	Энергоменеджмент входит в состав второстепенных обязанностей работников с ограничением полномочий или влияния	1	4	3
Мотивация к сбережению энергии	Из стимулов к снижению энергозатрат применяются только призывы и наказания. Нет системы оценки за фактическую экономию	2	1	1
Информационные системы	Применяется автоматизированная система сбора данных об энергопотреблении всех потребителей. Создается центр управления энергопользованием	3	3	3
Маркетинг	Немотивированные и нерегулярные призывы беречь энергоносители	1	4	2
Инвестиции	Финансируются только дешевые энергосберегающие мероприятия	1	2	3

Считаем необходимым прокомментировать различия между нашей, экспертной, оценкой матрицы ЭМ и оценками начальника управления и главного механика. Полное отсутствие знаний в области энергетического менеджмента искажает представления руководства об энергоменеджменте в целом. Так как основные обязанности по реализации и планированию мероприятий по энергосбережению на предприятии возложены на главного механика, то он всячески стремился зависеть оценки практически по всем пунктам, тем самым увеличивая значимость своей работы в этой области. У начальника управления более объективная оценка, но осведомленность в вопросах того, какие меры главный механик принимает для снижения энергопотребления, низкая, из чего можно сделать вывод, что высшее руководство организации либо не заинтересовано, либо не осознает важность мероприятий по повышению энергетической эффективности.

В целом можно сказать, что система управления энергоресурсами в ЛГ МУП «АТУ» находится в самом начале своего формирования. Это обусловлено, на наш взгляд, низкой заинтересованностью высшего руководства в повышении энергоэффективности предприятия. Вследствие того, что поставлен курс только на исполнение законодательных требований, абсолютно не рассматриваются возможности по внедрению передовых систем управления энергоресурсами. Мы считаем, что внедре-

ние энергетического менеджмента поможет организации уменьшить затраты на энергию посредством систематического управления энергетическими ресурсами.

Результаты исследования позволили нам предложить и частично реализовать на ЛГ МУП «АТУ» ряд рекомендаций. Перечислим основные из них. Итак, чтобы обеспечить функционирование системы энергетического менеджмента на ЛГ МУП «АТУ» в соответствии с требованиями стандарта ГОСТ Р ИСО 50001-2012, необходимо принять следующие меры:

- 1) назначение представителя руководства по энергетическому менеджменту;
- 2) разработка политики в области энергетического менеджмента;
- 3) реализация процесса энергетического планирования;
- 4) разработка документированной процедуры по управлению документацией;
- 5) анализ системы энергетического менеджмента (СЭнМ) руководством через запланированные интервалы, определение входных и выходных данных для анализа системы менеджмента качества (СМК) со стороны руководства;
- 6) определение финансовых ресурсов, необходимых для внедрения и поддержания СЭнМ, повышения энергетической эффективности;
- 7) проведение внутреннего аудита СЭнМ, определение критериев, области пространства и методов аудита, разработка документированной процедуры, определяющей ответственность и требования к проведению аудита, поддержание в рабочем состоянии записей по результатам аудитов;
- 8) обеспечение информированности персонала о целесообразности и важности его деятельности в достижении энергетических целей и задач и возможных последствиях отклонения от установленных процедур;
- 9) разработка процедуры, посредством которой предприятие идентифицирует и планирует операции и регламентные работы, которые связаны с режимами значительного использования энергии;
- 10) разработка и документальное оформление руководства по энергетическому менеджменту.

Установлено, что после составления рекомендаций по устранению несоответствий можно приступить к разработке программы внедрения системы энергетического менеджмента.

Исследование не исчерпывается предложенными мероприятиями и может быть дополнено новыми результатами и данными других ученых и практиков по рассматриваемой проблеме.

### Библиографический список

1. *Астратова Г. В., Баженова Е. В.* Маркетинг в ЖКХ: учеб. пособие / под общ. и науч. ред. Г. В. Астратовой. М.: Изд. центр «Науковедение», 2016.
2. *Дворяжкина Е. Б., Кайбичева Е. И.* Направления информационного обеспечения исследования периферийных территорий региона // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 3(65).
3. *Рациональное природопользование: теория, практика, образование* / под общ. ред. М. В. Слипенчука. М.: Географический факультет МГУ, 2012.
4. *Самарин Б. И.* Опыт внедрения систем энергоменеджмента на основе ISO 50001. URL: [http://journal.esco.co.ua/esco/2014\\_6\\_7/art48.pdf](http://journal.esco.co.ua/esco/2014_6_7/art48.pdf).
5. *Хегай Ю. А.* Экономика автотранспортного предприятия. Красноярск: Проспект, 2015.
6. *Хохлявин С. А.* Методология системы энергоменеджмента на основе международного стандарта ISO 50001 // Энергобезопасность в документах и фактах. 2014. № 1(10).

**В. Ж. Дубровский**  
Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург,  
**О. И. Хуснутдинова**  
Филиал ФКП Росреестра по Свердловской области, г. Екатеринбург

## **Опыт зарубежных стран в организации системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости**

Статья посвящена актуальным вопросам совершенствования организации системы регистрации и кадастрового учета недвижимости. Дана классификация объектов недвижимости. Проанализированы системы регистрации прав и кадастрового учета зарубежных стран. Выделены недостатки организации системы регистрации и кадастрового учета недвижимости в России, а также представлены рекомендации по ее совершенствованию.

**Ключевые слова:** недвижимость; объект недвижимости; система регистрации прав и кадастрового учета; право собственности.

Отрасль недвижимости является обязательной составляющей любой национальной экономики и, как правило, имеет свой рынок, который динамично растет и развивается. Национальное богатство многих стран до 70–80 % составляют объекты рынка недвижимости.

В Российской Федерации в силу обстоятельств исторического характера отрасль недвижимости считается сравнительно молодой, и институт отношений собственности продолжает находиться в состоянии становления и развития, в числе прочего и потому, что в разные исторические периоды ведение государственного земельного кадастра и кадастра недвижимости преследовало различные цели. Начавшиеся в 1990-х годах земельные преобразования в России раскрыли значительные пробелы в теории и способах управления земельным кадастром, которые были аргументированы административно-командной системой управления, монопольной собственностью государства на землю, рациональным распределением ресурсов. Потребовалось без малого 20 лет, чтобы земельный кадастр принял вид систематизированного по определенному порядку свода сведений о земельных участках, предусматривающего однозначное их описание в целях дальнейшей регистрации прав. Кадастр был признан важнейшим инструментом государства по учету земли, обеспечению гарантий прав на земельные участки и иные объекты недвижимости, сбору налогов, формированию рынка земельных участков, рациональному использованию и охране земельных ресурсов. Объекты недвижимости принято разделять по назначению, видам и подвидам (рис. 1). Каждый из объектов подлежит государственной регистрации прав и кадастровому учету.

Тем не менее многие специалисты признают, что существующая в настоящее время организация системы регистрации прав и кадастрового учета имеет немало проблем, в том числе требующих срочного решения. Этому может способствовать изучение опыта зарубежных стран, в которых взаимодействие данных, способы ведения реестров и их соединение внутри системы дают возможность эффективно функционировать всей экономической системе в целом.

Исторически зарождение кадастра в зарубежных странах было связано с необходимостью определения дохода с земель в целях налогообложения, что требовало их регистрации, учета и оценки. За последние два десятилетия с развитием цифровых технологий кадастровые системы многих стран были модернизированы и преобразованы. Результатом изменений кадастровой системы было создание простой и эффек-

тивной информационной системы, которая обеспечивает легкий доступ к сведениям о земельных участках, защите и реализации прав собственности на недвижимое имущество, упрощение процедур по регистрации прав собственности, формирование единой базы данных, охватывающей территории в границах государства.



**Рис. 1.** Классификация объектов недвижимости

В мировом сообществе в ходе истории сложилось четыре типа кадастровых систем, представленных в табл. 1.

Таблица 1

#### Типы кадастровых систем

Страны	Характеристика по типу кадастровой системы
Страны Западной и Южной Европы	Принадлежат наполеоновскому кадастровому типу, который регулируется гражданским Кодексом Наполеона
Страны Центральной Европы, Западной и Юго-Восточной Европы	Относятся к немецкому кадастровому типу и находятся в правовом поле гражданского права Германии и стран Центральной Европы, а также гражданского права стран с бывшим коммунистическим режимом
Страны Северо-Западной Европы и Северной Америки	Относятся к кадастровой системе англоязычных стран и находятся в правовом поле Общего права. В данном виде кадастровой системы взаимодействуют две правовые семьи — регистрация дел и система Торренса
Страны Северной Европы	В данных странах функционирует кадастровая система Nordic Countries, и в их регионах существует одноименная правовая семья. Эти государства связаны по принципу культурно-политико-географического региона Европы

Основание кадастровых систем стран Западной, Южной и Центральной Европы заложил 15 сентября 1807 г. император Наполеон Бонапарт, издав Закон о кадастре [1]. Для данной кадастровой системы характерно, как правило, централизованное управление, а на муниципалитеты возложено выполнение работ по кадастру.

Примером другого типа является Германия, система которой включает два элемента: поземельную книгу и кадастр, которые тесно связаны между собой. Регистрация всех прав собственности в поземельной книге (рис. 2) предназначена для укрепления правовой надежности в экономических, правовых отношениях и в управлении (например, планирование, налоги). Все данные поземельной книги считаются юридически верными.



**Рис. 2.** Задачи поземельной книги Германии

Понятие «земельный участок» в соответствии с немецким правом включает два элемента: «ограниченную часть земной поверхности» и «регистрационную запись в поземельной книге». Непосредственно в Германии земельные участки должны быть зарегистрированы, кроме тех, которые находятся в государственной собственности Федеративной Республики Германии, собственности федеральных земель, коммунальных церковных общин, монастырей и общественных путей железнодорожного сообщения. Вместе с тем некоторые элементы организации и ведения земельного кадастра реализуются в различных федеральных землях Германии по-разному.

Кадастр недвижимости содержит полные сведения о недвижимости на всей территории: геометрическую (геодезическую) и семантическую информацию о земельных участках и зданиях. Сведения, существующие как в кадастре недвижимости, так и в поземельной книге, обязаны находиться в совершенном соответствии.

Кадастр недвижимости находится в ведении федеральных земель (областей) Федеративной Республики Германии и ведется организациями, компетентными в области землеустройства и земельного кадастра. Сведения кадастра недвижимости считаются базой для земельных информационных систем, имеющих большое значение для целей административного управления, территориального планирования и экономики.

Кадастр недвижимости включает три элемента: книгу кадастра недвижимости (описательную часть), кадастровую карту (графическое отображение земельных участков) и результаты геодезических вычислений.

Ведение в электронной форме реестровых данных (семантических характеристик земельных участков) гарантирует книга кадастра недвижимости.

Поземельная книга и кадастр недвижимости в Германии в силу исторически сформировавшихся отличий в их назначении (гарантия собственности на землю и основа для земельного налогообложения) возникли вне зависимости друг от друга. Взаимосвязь между настоящими реестрами наступила только после появления Устава поземельной книги. В соответствии с этим документом кадастр недвижимости формируется как государственный реестр. Постановление о поземельной книге указывает на обратную связь поземельной книги со сведениями кадастра недвижимости и потребность внесения кадастровых данных в поземельную книгу. Соответствие двух реестров обеспечивается единым постановлением министра юстиции «О сохранении соответствия между поземельной книгой и кадастром недвижимости».



В последнее время происходит объединение поземельной книги и земельного кадастра в одну базу данных. Этот процесс осуществляется в несколько этапов (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Этапы объединения земельного кадастра и поземельной книги в одну базу данных**

Этап	Характеристика
Первый	Происходит обмен данными электронным путем (при условии, что поземельная книга и кадастр недвижимости ведутся в электронной форме)
Второй	С помощью одной базы данных совершается техническая интеграция. При этом деление организационных функций между Управлением земельного кадастра и Поземельным управлением остается. Поземельное управление отвечает за разделы 1–3 поземельной книги, а Управление земельного кадастра формирует перечень информации
Третий	Одно учреждение руководит процессом полной интеграции

На конечном этапе предполагается формирование единой земельно-информационной службы Германии, что соответствует, кстати, общим устремлениям большинства западноевропейских государств [2].

В Северо-Западной Европе и Северной Америке используется кадастровая система англоязычных стран. Здесь целостность ведения кадастровых систем отсутствует, наблюдается несогласованность ведения кадастра в целом и даже внутри отдельных штатов, регионов. Но в каждом случае кадастр рассматривается в качестве основания для решения задач, определяемых типом отношений собственности на землю. Земля (как участок), характеризующаяся свойствами неизменности и постоянства, — объект, экономически привлекательный для инвестиций. К тому же она интересует кредиторов в качестве залога. Для государства же земля — налогооблагаемый объект — источник постоянных и довольно значительных доходов в бюджеты муниципалитетов. Получение и актуализация данных о земле и иной недвижимости с целью их последующей оценки являются ключевыми функциями кадастровой системы англоязычных стран. Иначе говоря, земельные участки положены в основу кадастрового учета.

Некоторые особенности имеет кадастр в Соединенных Штатах. Там используются две принципиально разные системы: регистрация прав собственности на недвижимое имущество и регистрация сделок с недвижимостью. Наблюдаются различные подходы к управлению кадастром в разных районах одного штата. Несмотря на это, все же следует отметить, что в США регистрация сделок с недвижимостью менее востребована. Так как данная система юридически не защищена и требует значительных расходов по страхованию рисков, экономически она себя не оправдывает. В частности, в данной концепции отсутствуют государственные обязательства по безопасности ведения сделок с земельными участками и недвижимостью. Собственники часто рискуют лишиться своих прав и понести убытки. Ко всему прочему в разных штатах имеются различные требования к регистрации земельных участков. Например, в некоторых штатах неотъемлемым условием является включение географических данных в сборные таблицы карт.

Значительная часть Соединенных Штатов использует систему регистрации прав на недвижимое имущество (титулов). Она названа в честь ее основателя Роберта Торренса и распространена в Австралии и Великобритании.

Система Торренса в Австралии действует в классическом виде. Основным элементом регистрации системы титулов считается выдача собственнику свидетельства

(сертификата) на все права (собственность, аренда, ипотека), распространяющиеся на земельный участок, обладающий индивидуальным кадастровым номером. Также в свидетельство вносятся данные об обременениях и ограничениях прав собственника. Таким образом, гарантом прав собственника недвижимого имущества является свидетельство, что обеспечивает высокую степень прозрачности системе Торренса.

Формирование кадастровой информации как части интегрированных информационных (земельных) систем считается целью кадастра Северной Европы. К общим чертам подобного рода кадастровой системы необходимо отнести многоцелевой характер, децентрализованное управление и то, что границы государственной территории охватывает один вид кадастровой системы.

Организация кадастра Северной Европы во многом подобна немецкой кадастровой системе и состоит из кадастра, земельной книги и детальных топографических карт. Земельная книга базируется на кадастровой идентификации (уникальном кадастровом номере) земельных участков и правах собственности.

В Финляндии к определению «недвижимость» отнесены земельный участок и/или водный участок. Земельный участок может быть лесным, сельскохозяйственного назначения либо под застройку. Под «объектом недвижимости» подразумевается самостоятельная единица земельной собственности, которая обязана быть зарегистрирована в кадастре недвижимости как самостоятельный объект недвижимости. Кадастровому учету подлежат земельный участок и недвижимые объекты, прочно связанные с землей. Любой объект недвижимости проиндексирован. Отдельно взятая жилая квартира или здание с юридической точки зрения не является недвижимостью. Организация, владеющая домом, в данном случае будет собственником.

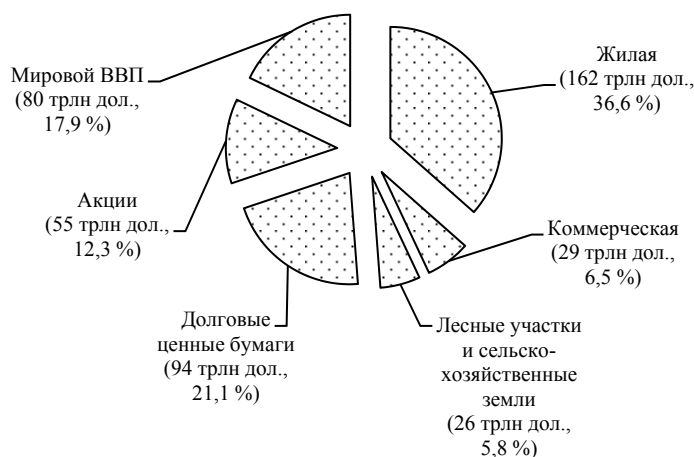
В Дании отдельный титул представляет право собственности на квартиры в многоэтажных домах (кондоминиумах). В земельную книгу данные о них введены как горизонтальная структурная позиция (секция) построек в виде собственности на земельные участки, которые идентифицированы в кадастре.

В Исландии кадастр недвижимости кроме налогообложения является основанием оценки размера обязательного страхования в случае пожара. Стоимость недвижимого имущества по состоянию на ноябрь каждого года заложена в основу оценки. Стоимость имущества при такой оценке состоит из налога на имущество с учетом его амортизации [3].

Важно отметить, что недвижимость выступает одним из важнейших компонентов в любой экономической структуре, так как выражает экономическое благополучие страны, региона или города. Без рынка недвижимости фактически не может быть рынка вообще. Вряд ли рынок труда и рынок капитала могут существовать самостоятельно, поскольку даже такие учреждения, занятые в сфере кредитных и финансовых услуг, как биржи, банки, инвестиционные компании, должны быть участниками рынка недвижимости для приобретения или аренды помещений, необходимых для их деятельности. Еще более значимой сфера недвижимости оказывается для отрасли производства и обращения товаров и услуг: ни одно промышленное или торговое предприятие не сможет существовать в отсутствие такого «материального дополнения», как здания и сооружения. Безусловно, недвижимое имущество считается основным компонентом жизни человека.

По данным исследования международной компании Savills, совокупная стоимость построенных объектов во всем мире достигла 217 трлн дол. в 2015 г. В исследовании представлена глобальная оценка всех построенных объектов (жилой и коммерческой), а также лесных участков и сельскохозяйственных земель. Недвижимые активы представляют важнейшую составляющую национального, корпоративного и лич-

ного благосостояния, считают эксперты Savills. Недвижимость также играет важнейшую роль в мировой экономике: ее совокупная цена в мире по состоянию на 2015 г. в 2,7 раза превышает мировой ВВП. «Это составляет примерно 60 % от мировых традиционных активов (акции, долговые ценные бумаги, недвижимость, золото)», — говорится в исследовании. Общая стоимость всех построек в мире, по оценке Savills, практически на треть превышает совокупную цену всех акций и секьюритизированных долговых ценных бумаг, которые торгуются на мировых биржах (рис. 3)<sup>1</sup>.



**Рис. 3.** Мировой рынок недвижимости (по данным Savills), 2015 г.

«Наиболее крупной и важной составляющей стоимости всех объектов в глобальном масштабе является цена жилой недвижимости (то есть всех квартир и домов, в которых живут люди). Этот сегмент отличается наибольшим числом владельцев — приблизительно 2,5 млрд домохозяйств», — отмечается в исследовании Savills<sup>2</sup>.

Проанализировав содержание каждого типа кадастровой системы, можно утверждать, что они различны по способам и методам ведения учета и порядку регистрации прав на недвижимость, целям и функциям, следовательно, какой-то единой по принципам организации или идеальной с точки зрения полноты и качества решаемых задач системы не существует.

Тем не менее отметим главное. Основными факторами, влияющими на результативность функционирования системы в каждой из вышеперечисленных стран, являются история, традиции и культура страны (отдельного региона), а также размер ее территории и административно-территориальное устройство. Не меньшее значение имеют нормативно-правовое обеспечение функционирования системы, уровень ее материально-технической базы, современное состояние и сложившиеся технологии выполнения работ. Из этого также следует, что многие положения рассмотренных систем не могут быть перенесены в российскую систему кадастра недвижимости и регистрацию прав на недвижимость автоматически. Но с изменениями это возможно, если будут соблюдены основополагающие принципы.

Система регистрации прав и кадастрового учета недвижимости является надежной, если дает государственные гарантии прав граждан на недвижимое имущество.

<sup>1</sup> *Ино-Странник*. URL: <http://inostrannik.ru/article/a-217.html>.

<sup>2</sup> *Там же*.

Система кадастрового учета позволяет рационально управлять земельными ресурсами и недвижимостью в целом, если государство владеет всей необходимой информацией о недвижимости. Наконец, при правильно организованной системе гласность владения и законодательно установленный общественный контроль за способом использования данной недвижимости становятся неотъемлемыми характеристиками недвижимости.

Основу любого общества составляют экономические отношения собственности, а правовое регулирование возникает и сохраняется в первую очередь как система норм, закрепляющих, регламентирующих и охраняющих данные отношения. Собственность обладает исключительным значением в условиях современной России в связи с тем, что она является обязательным условием построения правового государства, а также выступает базисом экономических и политических коренных преобразований.

Статья 8 Конституции, в которой закреплено, что в Российской Федерации признается и защищается равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности, — одна из фундаментальных гарантий существования в России права частной собственности<sup>1</sup>. Стоит отметить, что на первом месте в этом списке стоит именно частная собственность.

Согласно Гражданскому кодексу РФ гражданин и юридическое лицо имеют право собственности на любое имущество, за исключением некоторых его видов, которые определены законом. Все без исключения вправе иметь имущество в собственности, и никто не может быть лишен его, если такое решение не принято судом. Только при условии предварительного и равноценного возмещения может быть совершено принудительное отчуждение имущества для государственных нужд. Конституция обеспечивает равную защиту всех форм собственности. Таким образом, на равных основаниях собственность в ее различных формах охраняется Российским государством.

Безусловно, гражданское право и в его рамках институт защиты права собственности и других вещных прав, которому посвящена гл. 20 Гражданского кодекса РФ, занимают центральное место<sup>2</sup>.

Законодатель фиксирует право собственности граждан в качестве самостоятельного вида частной формы собственности в п. 2 ст. 8, ст. 35 Конституции РФ, п. 2 ст. 212, ст. 213 ГК. Основные формы и виды собственности, признаваемые в Российской Федерации, перечисляются в п. 1 ст. 212 ГК РФ. Вслед за ст. 8 Конституции в ней называются частная, государственная и муниципальная собственность.

В Российской Федерации разработаны федеральные программы по развитию системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости, а также принят новый Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости», в котором говорится о создании единой федеральной системы государственной регистрации прав на недвижимость и государственного кадастрового учета недвижимости. Тем самым обеспечивается нормативно-правовое основание для функционирования двух основных реестров:

прав на недвижимость и сделок с ней (ЕГРП);  
кадастра недвижимости (ГКН).

Функция регистрации прав владельцев на недвижимость принадлежала Росреестру, а кадастровый учет — кадастровой палате. При этом достаточно большое количество сведений дублировались в обоих реестрах при заполнении абсолютно раз-

---

<sup>1</sup> Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.).

<sup>2</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 13 июля 2015 г.).

ных документов. Помимо этого возникли и другие основания для реорганизации данных служб. В 2017 г. создана объединенная структура — Единый госреестр недвижимости (ЕГРН).

В настоящее время функционирует сайт Росреестра, значительно облегчающий гражданам получение всех кадастровых услуг по реализации прав на землю и недвижимость, а также способствующий отсутствию в организации очередей в приемные дни. Специалисты отмечают следующее: для любого россиянина большим «плюсом» в этих изменениях выступает то, что услугами Единого госреестра недвижимости может воспользоваться каждый в этом нуждающийся, а не только кадастровый инженер или нотариальный работник, как это было ранее.

### Библиографический список

1. *Варламов А. А., Гальченко С. А.* Государственный кадастр недвижимости / под ред. А. А. Варламова: учебник. М.: КолосС, 2012.
2. *Вараксин Г. С., Мезина А. Д.* История развития и современное состояние кадастра недвижимости за рубежом // Вестник КрасГАУ. 2012. № 10.
3. *Синица Ю. С.* Анализ мировых земельных кадастровых систем // Имущественные отношения в РФ. 2014. № 10(157).

**О. Н. Зуева**

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург,*

**А. М. Сидоренко**

*Уральский государственный лесотехнический университет, г. Екатеринбург,*

**А. Д. Галактионов**

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург*

### Агентное моделирование эстафетной доставки грузов в интеллектуальной системе транспортной логистики

Выполнено агентное моделирование эстафетной доставки груза в среде AnyLogic 7.3.6 PLE с использованием библиотеки моделирования процессов. Бизнес-процесс перецепки контейнеров представлен стейтchartом. Для каждого перегона созданы ресурсы, необходимые для движения контейнеров по фрагментам сети.

**Ключевые слова:** агентное моделирование; эстафетная доставка; контейнер; логистика.

Современные технологии грузоперевозок составляют основу транспортной логистики. Инновационная система доставки грузов основана на эстафетном методе. Активные работы в этом направлении выполняются в ПФО «КамАЗ» совместно с Санкт-Петербургским институтом информатики и автоматизации РАН (СПИИРАН) [2]. Эстафетный метод с использованием съемных контейнеров получил название «КАМАТЕЙНЕР» [3]. Экономический эффект от применения этой технологии состоит в существенном сокращении простоя грузов в пути, времени доставки грузов, потребности в транспорте и, как следствие, общих затрат на перевозки.

По мнению исследователей, основная причина, по которой эстафетный метод доставки грузов перспективен на территории РФ, — территориальная разобщенность российского бизнеса, вследствие чего среднее плечо доставки грузов — 1200–1800 км. Для сравнения в Европе, например, среднее плечо доставки составляет не более 200 км, и при этом имеется сложившаяся сеть логистических терминалов [1].

Система эстафетной доставки грузов «КАМАТЕЙНЕР» реализована на базе тягача КамАЗ с пневматической подвеской и съемным кузовом-контейнером. Контейнер имеет выдвигаемые «ноги», которые фиксируются в верхнем положении. С помощью пневмоподвески автомобиль опускается и выезжает из-под контейнера. Далее контейнер ставится на следующий тягач, «ноги» фиксируются в транспортном положении. На следующем перегоне операция повторяется. После доставки контейнера до следующего пункта перецепки тягач транспортирует другой контейнер в обратном направлении. Эстафетные перевозки по системе тяговых плеч позволяют добиться перемещения груза на 1 400 км в сутки при снижении затрат вдвое. Такое технологическое решение позволяет продвигать контейнер практически без остановок [3].

Автомобильные доставки грузов с использованием съемных контейнеров (Swap Body) — принципиально новая технология грузоперевозок, обеспечивающая достижение значительных технико-экономических преимуществ. Станции перецепок контейнеров являются узлами маршрутной сети, к которым приписаны водители и тягачи. Маршрутная сеть формируется с учетом ограничения рабочего времени каждого водителя (8 ч). В пунктах перецепки происходит смена водителя и тягача. Таким образом, достигается минимизация простоя грузов в узлах сети.

Моделирование подобных динамических систем связано с решением ряда сложных задач по разработке топологии маршрутной сети, определению количества и мест расположения станций перецепок, расчету оптимального количества тягачей и водителей, маршрутизации перевозок грузов по сети, формированию оптимального расписания перевозок грузов между пунктами маршрутной сети и т. д. [1]. Алгоритмический подход к решению подобных задач вызывает серьезные трудности. Одним из возможных методов решения может быть имитационное моделирование, которое для проведения исследований предполагает воссоздание виртуальной копии (модели) будущей реальной действительности.

В работе приведены результаты имитационного моделирования грузопотока по схеме эстафетной доставки в среде AnyLogic PLE 7.3.6. Расстояние тяговых плеч между станциями перецепки определялось из расчета 4 ч при средней скорости движения для данной зоны обслуживания. Контейнеры задавались как агенты с параметрами из расписания прибытия базы данных AnyLogic.

Параметр «data» включает дату и время отправления контейнера. Параметр «name» содержит информацию о грузе, например, счет-фактуру. Параметр *n* подразумевает порядковый номер контейнера. Параметр «status» определяет состояние контейнера (наличие или отсутствие груза). Параметр «address» включает реквизиты грузополучателя (рис. 1).

Таким образом, в параметрах содержится вся необходимая информация для сопровождения грузов, доступная в любой точке маршрута следования. Для продвижения контейнеров по маршрутной сети создается тип ресурса с определенным именем.

Рассмотрим транспортную сеть с четырьмя перегонами. Каждый перегон может настраиваться с учетом особенностей движения. Перецепка контейнеров отнесена к компетенции следующей зоны ответственности (после объекта «enter»). Управление перецепкой выполняется стейтчартами, которые осуществляют проверку очереди (queue) на перецепку и, если она не пустая, привлекают ресурс для выполнения работ. Далее объект «hold» дает разрешение на движение контейнера в пределах зоны своей ответственности и переводит стейтчарт в состояние «свободен». Каждый стейтчарт может настраиваться индивидуально в зависимости от особенностей инфраструктуры.

	data	name	n	status	address
1	01-01-2017 08:00:00	счет-фактура1	1	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель1
2	01-01-2017 09:00:00	счет-фактура2	2	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель1
3	01-01-2017 10:00:00	счет-фактура3	3	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель1
4	01-01-2017 11:00:00	счет-фактура4	4	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель1
5	01-01-2017 12:00:00	счет-фактура5	5	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель1
6	01-01-2017 13:00:00	счет-фактура6	6	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель1
7	02-01-2017 08:00:00	счет-фактура7	7	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель2
8	02-01-2017 09:00:00	счет-фактура8	8	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель2
9	02-01-2017 10:00:00	счет-фактура9	9	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель2
10	02-01-2017 11:00:00	счет-фактура10	10	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель2
11	02-01-2017 12:00:00	счет-фактура11	11	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель2
12	02-01-2017 13:00:00	счет-фактура12	12	<input checked="" type="checkbox"/>	Получатель2

Рис. 1. База данных характеристик грузов в системе AnyLogic

Объекты «service» осуществляют движение контейнеров по фрагментам сети и также могут настраиваться с учетом дорожных особенностей. Объекты «exit/enter» осуществляют передачу контейнеров из одной зоны обслуживания в другую. Для измерения времени пребывания груза в отдельных фрагментах сети и в системе в целом применяются объекты «timeMeasureStart/timeMeasureEnd». Эти данные выводятся на гистограммы. Для отображения календарного времени в соответствии с расписанием прибытия агентов используются часы.

В окне «консоли» наблюдаем прохождение каждого контейнера по пунктам переезда в порядке следования по зонам ответственности ( $Z_1, Z_2, \dots$ ). Модельное время составляет минута, что обеспечивает точный контроль движения грузов.

Для управления ресурсами системы создаем объект «расписание» с именем «shiftPlan». Например, для двухсменного режима работы: первая смена ( $ID = 1$ ) работает с 8:00 до 16:00, вторая смена ( $ID = 2$ ) с 16:00 до 24:00 с продолжительностью работы 8 ч. Далее объект «shiftPlan» подключаем к соответствующему ресурсу, а при необходимости создаем объекты «shiftPlan» для каждого перегона в отдельности.

Движение контейнеров в обратном направлении моделируем аналогичным образом. При этом надо учесть несимметричность грузопотоков в прямом и обратном направлении, а также необходимое количество пустых контейнеров в начальной и конечной точках маршрута, пропускную способность как самой системы, так и транспортной сети. На рис. 2 приведен результат моделирования по схеме эстафетной доставки грузов.

Для диспетчеризации прохождения груза на каждом пункте переезда автоматически создается отчет, в котором отображается время прохождения, зона обслуживания, счет-фактура, номер контейнера, статус, получатель. Модель запускается в режиме «записать в лог базу данных». Далее эти данные могут передаваться в систему бизнес-аналитики QlikSense 3.1 и представляться в облаке для координации движения груза по всей цепочке. В этой же системе можно с помощью панелей управления (dashboard) выполнять мониторинг всех доступных показателей движения груза.

Таким образом, создана имитационная модель эстафетной доставки грузов. При наличии потребности поступления контейнеров (в соответствии с графиком работы предприятия) можно выполнить исследования и определить количество необходимых тягачей, режимы работы объектов инфраструктуры, пропускную способность системы, учесть особенности транспортной сети и т. д.

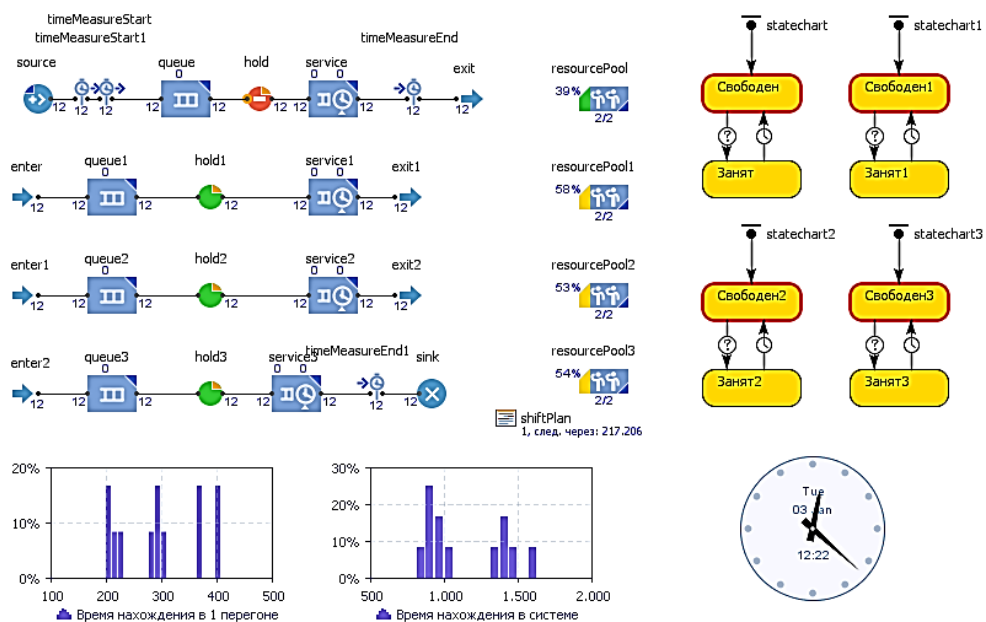


Рис. 2. Результат моделирования по схеме эстафетной доставки грузов

### Библиографический список

1. Карсаев О. В., Морозов Б. М., Сабитов Р. А., Смирнова Г. С. Имитационное моделирование системы эстафетной доставки // Вестник НЦБЖД. 2016. № 1(27).
2. Карсаев О. В., Морозов Б. М., Смирнова Г. С., Сабитов Р. А. Моделирование грузоперевозок по технологии каматейнер // Имитационное моделирование. Теория и практика — ИММОД 2015: тр. Седьмой Всерос. науч.-практ. конф. (Москва, 21–23 октября 2015 г.): [в 2 т.] / под общ. ред. С. Н. Васильева, Р. М. Юсупова. М.: ИПУ РАН, 2015. Т. 2.
3. Smirnova G., Sabitov R., Elizarova N., Morozov B., Sabitov Sh., Sirazetdinov B. To the problem of dynamic modeling and management in an integrated environment of the industrial cluster // Proceedings of the 15<sup>th</sup> IFAC/IEEE/IFIP/IFORS Symposium on Information Control Problems in Manufacturing (INCOM-2015, Ottawa, Canada). Ottawa: IFAC Publications, 2015.



## Как измерить конкурентоспособность обрабатывающей промышленности России

Рассматриваются показатели, применяемые для измерения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности страны, индекс конкурентоспособности промышленного развития Организации Объединенных Наций и глобальный индекс конкурентоспособности обрабатывающей промышленности Совета по конкурентоспособности США. Проведен анализ конкурентных позиций России в мировых процессах индустриализации.

**Ключевые слова:** глобальный индекс конкурентоспособности обрабатывающей промышленности; индекс конкурентоспособности промышленного развития; индустриализация; рейтинг стран мира.

Конкурентоспособность обрабатывающей промышленности выступает одним из драйверов долговременного устойчивого развития страны, поэтому важно отслеживать конкурентные позиции и оценивать промышленный потенциал государства в мировых процессах индустриализации. Как известно, обрабатывающая промышленность вносит существенный вклад в повышение производительности труда и внедрение инноваций, а также рост реальных доходов населения, что делает актуальной оценку ее конкурентоспособности.

Английский математик Ч. Беббидж еще в XIX веке установил, что обрабатывающая промышленность обладает более высокой добавленной стоимостью по сравнению с сельским хозяйством и добычей сырья. Он проанализировал данные о заработных платах рабочих на фабрике по производству булавок. Оказалось, что рабочие, покрывающие булавку оловом (конечная стадия производства булавок), получали на 5 шиллингов больше, чем работники, выпрямляющие проволоку для изготовления булавок. Это убедило Ч. Беббиджа в том, что по мере обработки товара экономическая доходность от него увеличивается (цит. по: [1, с. 198]). Последующие столетия подтвердили закономерность: страны, где развито производство и экспорт товаров с высокой добавленной стоимостью, развиваются быстрее, чем страны, ориентированные на производство продукции с низкой добавленной стоимостью. Поэтому главный фактор успешного экономического развития – это наличие конкурентоспособной обрабатывающей промышленности, индустриального фундамента, на основе которого развивается и сфера услуг с высокой добавленной стоимостью.

В последние десятилетия в мире производство промышленной продукции переместилось в направлении с Запада на Восток и с Севера на Юг. Развивающиеся страны демонстрируют высокий потенциал роста обрабатывающей промышленности. Наибольшего прогресса в индустриализации экономики достиг Китай, его доля в мировом производстве продукции обрабатывающей промышленности составила 18,4 % в 2014 г. [4, с. 173]. Россия входит в топ-15 стран с наибольшим объемом продукции обрабатывающей промышленности, занимая 14-е место в мире.

Рассмотрим систему показателей для измерения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности разных стран, которая проанализирована применительно к России. Информационной базой исследования служат ежегодные доклады Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), статистическая база данных Всемирного банка.

Для оценки конкурентоспособности обрабатывающей промышленности страны достаточно проанализировать десять показателей.

1. Доля промышленности в процентах к ВВП в динамике. В России удельный вес промышленности в ВВП в 2014 г. сократился по сравнению с 1995 г. с 37 до 32 %, но превышает среднемировой показатель. На рис. 1 представлены данные по доле промышленности в ВВП стран БРИКС в сравнении с мировым уровнем.

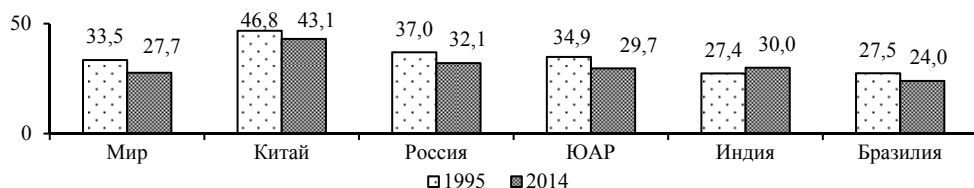


Рис. 1. Изменение доли промышленности в ВВП стран БРИКС относительно мирового уровня за 1995–2014 гг.<sup>1</sup>, %

Среди стран БРИКС только в Индии доля промышленности в ВВП увеличилась до 30 %, при этом самый высокий уровень индустриализации экономики (43,1 %) достигнут в Китае. Доля Бразилии в мировом промышленном производстве за анализируемый период сократилась.

Развитие процессов индустриализации в 1995–2014 гг. в странах ЕАЭС представлено на рис. 2.

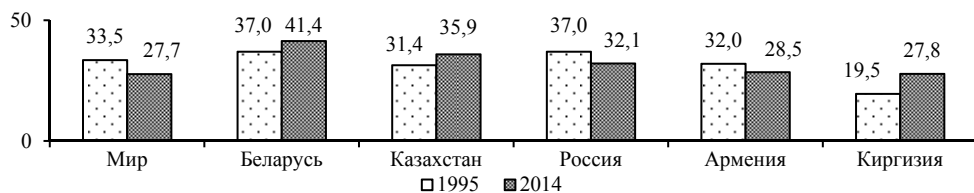


Рис. 2. Изменение доли промышленности в ВВП стран Евразийского экономического союза относительно мирового уровня за 1995–2014 гг.<sup>2</sup>, %

Белоруссия, Казахстан и Киргизия последние 20 лет наращивали темпы индустриализации экономики. Наилучшие показатели у Белоруссии с долей промышленности в ВВП 41,4 %, что примерно соответствует уровню Китая. Если сравнивать долю обрабатывающей промышленности в ВВП стран, то в России, например, этот показатель составил в 2013 г. 14 %, в Белоруссии — 31 %, в Китае — 33 %, Бразилии — 13 %, Казахстане и Киргизии — по 11 % [4, с. 224–226].

Наибольшими темпами развивали обрабатывающую промышленность в 2000–2014 гг. Китай (на 10 % в среднем за год), Белоруссия (на 8,1 %), Перу (5,2 %), Болгария (4,1 %), Румыния (3,6 %).

2. Показатель добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности на душу населения характеризует потенциал индустриализации страны. В среднем в мире он составил 1 277 дол. на душу населения, в развитых странах — 4 773 и развивающихся странах — 553 дол. по данным за 2014 г. В России показатель добавленной

<sup>1</sup> Составлено по: *World Economic Indicators*. URL: <http://data.worldbank.org/indicator>.

<sup>2</sup> Составлено по: *Там же*.

стоимости обрабатывающей промышленности на душу населения (968 дол.) сопоставим по уровню с показателем в Китае, но в 3,8 раза ниже, чем в развитых странах мира. Быстро устранить отставание в процессах индустриализации от мирового авангарда не удастся, требуется проведение структурных реформ и последовательной промышленной политики. По сравнению с 2008 г. намечился слабый рост этого показателя в России — на 4 % за 5 лет [4, с. 226].

3. *Доля продукции обрабатывающей промышленности в экспорте* служит значимым индикатором международной конкурентоспособности страны. Диверсификация промышленного производства и наращивание экспорта готовых товаров позволили ряду стран добиться больших успехов в увеличении доли продукции обрабатывающей промышленности в экспорте. На Китай, Мексику и Индию приходится 62 % экспорта готовых товаров из развивающихся стран [4, с. 185]. В России доля экспорта готовых промышленных товаров выросла с 37,7 % в 2008 г. до 41,5 % в 2013 г., но она существенно ниже, чем в Китае — 96,6 % [4, с. 226].

4. *Экспорт продукции обрабатывающей промышленности на душу населения* характеризует способность стран производить конкурентоспособные товары и поддерживать высокие темпы технологического прогресса. Экспорт на душу населения в РФ в 2013 г. составил 1 532 дол., что больше по сравнению с 2008 г. на 25 %. Однако по данному показателю Россия отстает от Белоруссии более чем в 2 раза — 3 326 дол. Лидером в мире по промышленному экспорту на душу населения является Бельгия с показателем 40 288 дол., что в 26 раз больше, чем в России [4, с. 224].

5. *Доля средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме производства продукции обрабатывающей промышленности* характеризует инновационный уровень экономики страны. Хотя доля развивающихся стран в мировом промышленном производстве удвоилась за последние десятилетия, развитые страны сохраняют лидерство в производстве высокотехнологичных товаров, информационных и коммуникационных технологий. Удельный вес ресурсоемких отраслей в глобальной обрабатывающей промышленности сократился с 33 % в 1990 г. до 28 % в 2013 г. В то же время доля наукоемкой продукции выросла с 44,6 до 46,7 % [4, с. 180].

По классификации ЮНИДО к продукции обрабатывающей промышленности с низким уровнем НИОКР и технологий относятся: продовольствие и напитки, табачная продукция, текстиль, изделия из кожи и меха, обувь, бумажные товары, полиграфическая продукция, мебель и другие продукты деревообработки. Группу товаров среднего уровня технологичности составляют: нефтепродукты, ядерное топливо, каучук и пластмассы, черные и цветные металлы. Высокотехнологичная группа товаров включает: продукцию химической промышленности, компьютерную технику и офисное оборудование, электрические машины и аппараты, радио, телевидение и коммуникационное оборудование, медицинское оборудование и оптические приборы, автомобили и другие транспортные средства [4, с. 216].

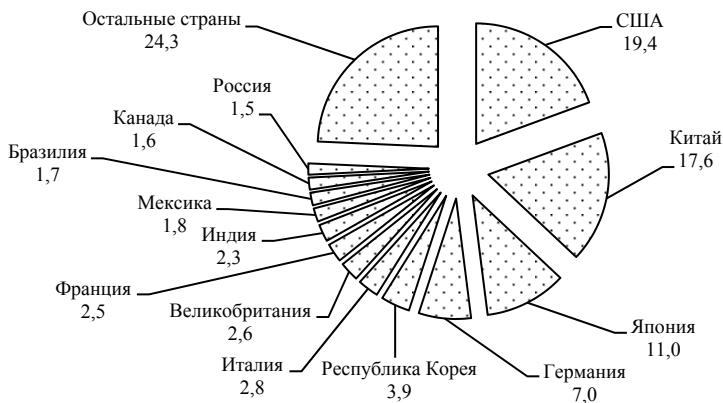
Россия с показателем 23 % отстает от Белоруссии, Китая, Индии и Бразилии, где 47, 42, 41 и 35 % добавленной стоимости обрабатывающей промышленности соответственно приходятся на высокотехнологичные продукты. В Казахстане уровень технологичности обрабатывающей промышленности составил в 2013 г. 16 %, в Армении — 4,0 %, в Киргизии — 3,5 % (для сравнения в Германии — 60 %) [4, с. 224–226]. При этом наблюдается негативный тренд снижения доли наукоемкой продукции в общем объеме выпуска продукции обрабатывающей промышленности России: она сократилась с 28 % в 2008 г. до 23 % в 2013 г.

Странам ЕАЭС предстоит приложить много усилий, чтобы ликвидировать значительное отставание по выпуску инновационной продукции не только от развитых

стран, но и от лидирующих развивающихся стран. Пока доля НИОКР в ВВП будет ниже среднемирового уровня, технологический разрыв будет увеличиваться. Так, в Российской Федерации на НИОКР в ВВП приходится лишь 1,1 % против 2,1 % в среднем по миру [3, с. 8].

6. *Доля средне- и высокотехнологичной продукции в экспорте страны* характеризует уровень технологического развития промышленности в аспекте международной конкурентоспособности. По этому показателю Россия в последние годы демонстрирует слабый прогресс: рост с 37,7 % в 2008 г. до 41,5 % в 2013 г. [4, с. 216].

7. *Удельный вес страны в мировом объеме продукции обрабатывающей промышленности.* На Россию приходится 1,5 % мирового объема обрабатывающей промышленности, что соответствует 13-й позиции среди стран мира (рис. 3).



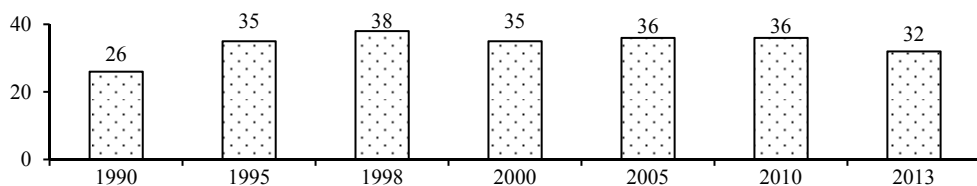
**Рис. 3.** Доля стран в мировом объеме продукции обрабатывающей промышленности в 2013 г.<sup>1</sup>, %

Лидирующие позиции по развитию обрабатывающей промышленности в последние десятилетия сохраняют: США, Китай, Япония, Германия, Республика Корея, Италия, Великобритания, Франция, Индия, Мексика, Бразилия, Канада. При этом стоимостной объем производства продукции обрабатывающей промышленности в России в 9 раз меньше, чем в США и составляет примерно 12 % от ее уровня в Китае [4, с. 174].

8. *Доля страны в объеме международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности.* Вклад России составил 1,73 % в 2013 г., что выше доли страны в мировом производстве и свидетельствует о высокой экспортной ориентированности российской промышленности.

9. *Индекс конкурентоспособности промышленного развития (The Competitive Industrial Performance Index)* 140 стран мира ежегодно публикуется ЮНИДО. Он рассчитывается на основе 8 показателей, перечисленных выше. Позволяет проводить бенчмаркинг стран по эффективности промышленного развития, выявлять конкурентные преимущества и слабости, отслеживать динамику процессов индустриализации государства. В первую пятерку лидеров входят: Германия, Япония, Республика Корея, США и Китай. В 2013 г. Россия заняла 32-е место в рейтинге стран по конкурентоспособности обрабатывающей промышленности (рис. 4).

<sup>1</sup> Составлено по: [4, с. 223–226].



**Рис. 4.** Изменение позиции России в рейтинге конкурентоспособности обрабатывающей промышленности стран мира в 1990–2013 гг.<sup>1</sup>, место

Распад СССР привел к потере международной конкурентоспособности России по уровню развития обрабатывающей промышленности, она переместилась с 26-го места в 1990 г. на 32-ю позицию среди 140 стран мира в 2013 г. При этом наихудшая ситуация (38-е место) наблюдалась в 1998 г., когда РФ пережила тяжелый экономический и финансовый кризис в условиях ухудшения конъюнктуры мирового рынка нефти. Благоприятные условия международной торговли в начале XXI века позволили улучшить позиции в рейтинге, однако не намного. Трудно прогнозировать, сколько России понадобится лет и какие нужно приложить усилия, чтобы вернуться на уровень 1990 г. (26-е место). Задача новой индустриализации страны в сочетании с эффективной инновационной политикой в современных условиях выходит на первый план.

10. *Глобальный индекс конкурентоспособности обрабатывающей промышленности (Global Manufacturing Competitiveness Index)* рассчитывается Советом по конкурентоспособности США совместно с компанией Deloitte Touche Tohmatsu Limited раз в три года по 40 странам мира на основе опроса руководителей крупных промышленных предприятий. В 2016 г. в пятерку лидеров вошли: Китай, США, Германия, Япония, Республика Корея. Россия заняла 32-е место, что эквивалентно 43,9 % уровня конкурентоспособности Китая [2, с. 8]. Главными факторами повышения конкурентоспособности эксперты считают привлечение талантливых сотрудников, снижение затрат на производство продукции, рост производительности труда, развитие эффективной логистической системы закупок и продаж [2, с. 1].

В заключение отметим, что экономистами осознана необходимость увеличения темпов индустриализации российской экономики и повышения ее международной конкурентоспособности на основе использования современных технологий, перехода к Индустрии 4.0. Реализация эффективной государственной промышленной политики в РФ, а также стратегии разумного протекционизма позволит преобразовать российскую обрабатывающую промышленность, которая является основой долгосрочного устойчивого экономического роста, обеспечивающего достойный уровень жизни.

#### Библиографический список

1. *Blaug M. Economic Theory in Retrospect*. 3<sup>rd</sup> ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1978.
2. *The 2016 Global Manufacturing Competitiveness Index / Deloitte Touche Tohmatsu Limited*. L., 2016.
3. *United Nations Conference on Trade and Development, 2015. Technology and Innovation Report 2015. Fostering Innovation Policies for Industrial Development*. Geneva. December 2015.

<sup>1</sup> Составлено по: [5, с. 67].

4. *United Nations Industrial Development Organization, 2015. Industrial Development Report 2016. The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development. Vienna.*

5. *United Nations Industrial Development Organization, 2014. Competitiveness Industrial Performance Report 2014/Working Paper 12/2014. Vienna.*

**Д. А. Карх**

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург*

## **Развитие концепции управления цепями поставок в условиях интеграции**

Рассматриваются основные подходы к развитию теории управления цепями поставок, ее взаимосвязь с теорией логистики и управления логистическими системами. Обоснована возможность и необходимость использования теории управления цепями поставок в деятельности предприятий в условиях происходящих интеграционных процессов, а также сложности ее внедрения в производственные бизнес-процессы.

**Ключевые слова:** логистика; система; логистическая система; управление; концепция управления цепями поставок; интеграция; бизнес-процессы.

В процессе эволюции взглядов на развитие логистики понятийный аппарат концепции управления цепями поставок существенно изменился. Снижение себестоимости продукции до минимально возможного уровня в конце 1980-х годов обусловило необходимость создания новой логистической концепции, внедрение которой позволило бы укрепить конкурентоспособность предприятия.

Возникновение понятия «управление цепями поставок» привело к появлению идеи о необходимости координации потоков сырья, материалов, готовой продукции, производственных отходов не только внутри одного предприятия, но и на предприятиях, напрямую или косвенно связанных технологической цепочкой. Для большинства западных компаний стал очевиден тот факт, что эффективное управление цепями поставок — следующий шаг, который требуется для увеличения прибыли и доли рынка [9].

Логистический подход к управлению цепями поставок заключается в объединении всех звеньев в интегрированную систему, способную обеспечить качество выпускаемых товаров при оптимальных издержках на их изготовление и сбыт. При этом происходит объединение материальных, информационных, финансовых и иных потоков во всех звеньях системы, которая имеет развитые связи с внешней средой.

Анализ взглядов отечественных и зарубежных ученых на понятие «управление цепями поставок» позволил выделить три основных подхода к данному термину: организационный, интеграционный и системный. Подобное деление, на наш взгляд, определено рядом причин.

Во-первых, следует отметить относительную молодость теории управления цепями поставок как науки. Термин «supply chain management» («управление цепями поставок») был предложен в 1980 г. компанией i2 Technologies и американской консалтинговой компанией «Артур Андерсен». Терминология в этой области постоянно изменяется, уточняется, наполняется новым содержанием в зависимости от изменений в той или иной отрасли, специфики деятельности, а также глобальных интеграционных процессов, происходящих в мировой экономике.

Во-вторых, существуют различные школы и течения в области управления цепями поставок: американская (Д. Бауэрсокс, Дж. Клосс, Д. Уотерс, Дж. Сток,

Д. Ламберт), европейская (М. Вебер, М. Кристофер, Дж. Менцер, К. Оливер), австралийская (Дж. Гатторна), российская (Б. А. Аникин, А. М. Гаджинский, В. В. Дыбская, М. А. Парфенов, В. В. Щербаков). Они отражают особенности развития теории управления цепями поставок различных отраслей и территорий.

В-третьих, концепция управления цепями поставок носит междисциплинарный характер и объединяет инженерно-технические, экономические, управленческие, производственные, транспортные, маркетинговые и другие направления.

Необходимость внедрения концепции управления цепями поставок в бизнес-процессы и в деятельность организаций обусловлена следующими обстоятельствами:

возрастанием роли специализации, концентрации и индивидуализации в условиях глобализации экономики, повышения роли информационных технологий;

невозможностью обеспечения эффективности бизнеса путем сосредоточения ключевых компетенций внутри одного предприятия, что обуславливает развитие аутсорсинга и межорганизационной координации на всей цепи создания потребительской стоимости [6];

наличием высоких логистических затрат, связанных с неопределенностью в сфере закупок, складирования и сбыта. Управление цепями поставок позволяет сократить затраты за счет снижения уровня запасов материально-технических ресурсов, незавершенного производства, страховых запасов, объемов готовой продукции, подлежащей отгрузке. Необходимость поддержания запасов сырья и материалов обусловлена опасениями возникновения их дефицита, который может привести к снижению объемов выпускаемой продукции и остановке производства [5];

отсутствием механизмов снижения и разделения рисков между участниками цепи товародвижения. Взаимодействие и синхронизация бизнес-процессов, совместное прогнозирование спроса, долгосрочные контракты позволяют повысить надежность поставок, способствуют снижению и разделению рисков за счет стабилизации спроса в цепи.

На раннем этапе формирования концепции управления цепями поставок ее основным достоинством считалось снижение издержек. Однако по мере ее развития центральными вопросами становятся организация взаимоотношений на двустороннем и сетевом уровнях и обеспечение устойчивости функционирования всей цепи поставок, т. е. переориентация на партнерские отношения в противоположность стандартным транзакционным взаимодействиям [7].

Процесс интегрирования в масштабах всей цепи поставок, по нашему мнению, имеет следующие достоинства:

кооперация звеньев цепи поставок способствует обмену информацией и ресурсами, что позволяет участникам цепи оперативно реагировать на изменяющиеся условия внешней среды;

снижение совокупных затрат и различных видов запасов, сокращение времени реагирования и устранение видов деятельности, не добавляющих ценности для потребителя, за счет сбалансированности и скоординированности проводимых операций;

улучшение показателей деятельности за счет точности прогнозов, продуктивного использования ресурсов, совершенствования материального потока;

повышение качества обслуживания потребителей за счет сокращения времени исполнения заказа, увеличения скорости доставки и персонализированных отношений с потребителями;

обеспечение стабильности качества выпускаемой продукции, ее сохранности в процессе доставки до конечного потребителя.

Возрастающая роль концепции управления цепями поставок обусловлена тем, что организации все чаще работают с поставщиками и потребителями из разных реги-

онов, стран и континентов. Предприятия, входящие в единую цепь поставок, не могут функционировать изолированно друг от друга. Взаимное сотрудничество в рамках интеграции бизнес-процессов позволяет решать им более широкие задачи. Ориентация только на собственные цели приводит к возникновению излишних границ между ними и снижению общей эффективности движения материальных, финансовых и информационных потоков, а также увеличению затрат. Управление цепями поставок является ключевым направлением деятельности для современных крупных транснациональных корпораций [9]. Конкурентная борьба в настоящее время осуществляется не между фирмами, а между цепями поставок, поскольку устойчивое конкурентное преимущество создается реализацией стратегии управления цепями поставок [2]. «Collaborate to compete» — «взаимодействовать, чтобы конкурировать» — данный принцип выступает одним из основополагающих для успешного ведения бизнеса на современных динамичных рынках. [6]. Объединение усилий участников цепи поставок позволяет повысить эффективность всей деятельности, а интегрирование всех процессов по цепочке создания стоимости в единую систему помогает минимизировать издержки и существенно сократить сроки выполнения заказа за счет оптимизации потоков на всех стадиях производства и реализации [1]. Таким образом, в основе успешной реализации концепции управления цепями поставок лежит синергетический подход — получение преимуществ от совместной деятельности.

Согласно результатам исследований, проведенных на базе опросов бизнесменов США, Японии и семи западноевропейских стран, управление производством и распределение продукции с использованием логистического подхода позволяет сократить различные виды запасов на 30–70 %, повысить производительность труда на 20–50 %, снизить себестоимость продукции на 30 %, сократить издержки на 20 % [3].

Роль управления цепями поставок в национальных экономиках постоянно возрастает. В Германии на долю логистики и управления цепями поставок приходится 170 млрд евро годового оборота предприятий, численность занятых в этой отрасли составляет 2,5 млн чел. [8], в Великобритании — 55 млрд фунтов и 1,7 млн занятых в более чем 65 тыс. компаниях [4]. В России объем данного вида услуг оценивается в 120 млрд евро при тенденциях к ежегодному приросту в 6–7 % [8].

Сдерживающими факторами развития системы управления цепями поставок в России являются технологические и организационные проблемы. К технологическим проблемам можно отнести слабое развитие информационных технологий, отсутствие транспортной инфраструктуры и др. Главными сдерживающими факторами считаются организационные: неспособность к комплексному планированию, соблюдению установленных планов, отсутствие ответственности за их выполнение [10].

Глобализация экономики, расширение интеграционных процессов с зарубежными странами должны способствовать решению как технологических, так и организационных проблем, влияющих на развитие логистики и управления цепями поставок. Управление цепями поставок становится интегральным инструментом менеджмента организации, обеспечивающим стратегическое и инновационное развитие бизнеса.

### Библиографический список

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
2. Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. Н. Н. Барышиковой, Б. С. Пинскера. 2-е изд. М.: Олимп-Бизнес, 2008.
3. Бураков В. И. Логистический подход к повышению конкурентоспособности предприятия в производственно-коммерческой деятельности // Известия Иркутской государственной



экономической академии (Байкальского государственного университета экономики и права). 2011. № 5.

4. Гиониперо Л. Десять лет исследований в сфере управления цепями поставок: прошлое, настоящее и выводы для будущего // Российский журнал менеджмента. 2011. Т. 9, № 2.

5. Джонсон Дж., Вуд Д. Ф., Вордлой Д. Л., Мерфи-мл. П. Р. Современная логистика: [пер. с англ.]. 7-е изд. М.: Вильямс, 2004.

6. Дыбская В. В., Зайцев Е. И., Сергеев В. И., Стерлигова А. Н. Логистика: полный курс MBA / под ред. В. И. Сергеева. М.: Эксмо, 2008.

7. Евтодиева Т. Е. Логистика и современная экономика. Скоростной ритм перемен // Креативная экономика. 2011. № 12.

8. Иванов Д. А. Управление цепями поставок. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009.

9. Калашников С. А., Геворгиян А. С. Эволюция понятийного аппарата логистики и его современное содержание в условиях глобализации мирового хозяйства // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2(112).

10. Соколова О. Г., Карх Д. А. Логистическая иерархия как основание системного управления предприятием // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 4(66).

**В. А. Кулигин, О. Т. Ергунова**

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург*

### **Факторы, оказывающие влияние на развитие сферы индивидуального жилищного строительства региона в условиях новой индустриализации**

Проведен комплексный анализ динамики основных показателей в области индивидуального жилищного строительства Свердловской области для определения факторов, оказывающих влияние на развитие этой сферы в условиях новой индустриализации.

**Ключевые слова:** рынок индивидуального жилищного строительства; социально-экономическое развитие; регион; инновационный потенциал.

Одной из главных стратегических задач социально-экономической политики Свердловской области является обеспечение доступности комфортного жилья, что напрямую влияет на уровень жизни населения и развития экономики региона в целом [1, с. 2]. Существует множество факторов, оказывающих влияние на успешное функционирование сферы индивидуального жилищного строительства региона:

перспективы развития производительных сил (темпы роста капитальных вложений, инвестирование, формирование новых производственных комплексов, образование новых производственных единиц);

генпланы развития населенных пунктов (намечаемые темпы улучшения обеспеченности населения жильем, объектами культурно-бытового назначения, обустройство инфраструктуры);

транспортные особенности (транспортные коммуникации, возможности расширения путей сообщения и транспортно-экономических связей);

природно-климатические условия (температура воздуха, сейсмичность, плодородная почва, рельеф, сырьевая база для производства строительных материалов);

демографические характеристики (численность и плотность населения, обеспеченность трудовыми ресурсами, уровень дохода населения);

состояние мощностей строительно-монтажных организаций и предприятий [2, с. 32].

Современная государственная жилищная политика наряду с обеспечением жилищных условий для социально незащищенных слоев населения (многодетных семей, работников бюджетной сферы и др.) должна учитывать и потребности основной части трудоспособного населения. Одним из критериев в оценке эффективной политики по выработке оптимальной конфигурации региональной системы расселения и территориальному перераспределению жителей выступает устойчиво работающий механизм расселения населения в домах загородного типа, расположенных не только в пригородных зонах, но и на территории сельских малонаселенных пунктов. Особенно это актуально сегодня, когда активно принимаются генеральные планы развития территорий и категория земель населенных пунктов позволяет выбрать собственнику такой вид разрешенного использования, как индивидуальное жилищное строительство (ИЖС).

На территории Свердловской области действуют различные программы по улучшению жилищного строительства, жилищно-коммунального хозяйства, промышленности строительных материалов. В ходе реализации областной инвестиционной программы «Развитие жилищного комплекса в Свердловской области на 2011–2015 гг.» (постановление Правительства Свердловской области от 11 октября 2010 г. № 1487-ПП) осуществлялись строительство новых и модернизация существующих предприятий промышленности строительных материалов. Сфера ИЖС играет важнейшую роль в территориально-жилищном развитии региона. Немаловажным фактором является и урбанизация городов, внутренняя миграция создает потребности в строительстве индивидуальных жилых домов. В настоящее время индивидуальное жилищное строительство считается одним из наиболее распространенных способов использования земли и постепенно выходит на один уровень с многоэтажным строительством. В Свердловской области строится 3 % индивидуальных домов от общих показателей по России, лидерами же по стране по введенной площади ИЖД выступают такие регионы, как Московская область и Краснодарский край, за которыми следуют Республика Башкортостан и Ростовская область. В табл. 1 представлены показатели жилищного строительства региона за 2011–2015 гг., в том числе показатели сферы индивидуального домостроения.

Таблица 1

**Динамика основных показателей жилищного строительства  
в Свердловской области за 2011–2015 гг.**

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Введено в действие жилых домов, тыс. м <sup>2</sup> общей площади	1 822,2	1 869,4	1 755,3	2 424,0	2 477,5
% к предыдущему году	102,9	102,6	93,9	138,1	102,2
на 1 000 чел., м <sup>2</sup> общей площади	423,5	433,6	406,5	560,6	572,3
Введено в действие индивидуальных жилых домов, тыс. м <sup>2</sup> общей площади	707,2	684,3	647,6	1122,1	1 059,4
% к предыдущему году	105,9	96,8	94,6	173,3	94,4
Введено в действие многоквартирных жилых домов, тыс. м <sup>2</sup> общей площади	1 115,0	1 184,9	1 086,9	1 290,2	1 416,1
% к предыдущему году	102,0	106,3	91,7	118,7	109,8

*Источник:* Составлено по: *Статистический бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Индивидуальное жилищное строительство.* URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/10017.pdf>.

Строительная отрасль Свердловской области, несмотря на достаточно сложную ситуацию в экономике, в последние годы показала отличный результат. Все муниципалитеты успешно справились с задачей, поставленной перед ними главой региона

и Минстроем. В 2014–2015 гг. отмечается пик активности всех видов жилищного строительства на территории области. Объемы введенного жилья в 2015 г. повысились на 36 % по сравнению с 2011 г. За последние пять лет наименьший объем построенного жилья наблюдается в 2013 г., он составил 1 755,3 тыс. м<sup>2</sup>. Это связано с падением производства добавленной стоимости в секторе строительства, снижением частной инициативы граждан, замедлением платежеспособного спроса на жилье, снижением темпов роста промышленного производства, в частности в обрабатывающих отраслях (табл. 2). Правительство пыталось стимулировать спрос на жилье путем субсидирования ставок по ипотеке, но этот механизм не был панацеей.

Таблица 2

**Показатели роста промышленного производства Свердловской области за 2011–2015 гг.**

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Индекс роста обрабатывающего производства, % к предыдущему	107,7	112,5	104,3	101,7	97,1
Индекс роста промышленного производства, % к предыдущему году	105,5	108,3	101,9	100,8	96,3
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	99,2	102,1	92,6	95,1	99,2

*Источник:* Составлено по: *Свердловская область в 2011–2015 годах: стат. сб. / Свердлов. обл. комитет гос. статистики Госкомстата РФ. Екатеринбург, 2016.*

В 2014 г. ситуация существенно улучшилась: за 12 месяцев было закончено строительство 2 млн 424 тыс. м<sup>2</sup> жилья (что на 38 % выше результатов 2013 г.), порядка 46,3 % построено индивидуальными застройщиками (1 млн 122 тыс. м<sup>2</sup>) — это рекордный показатель введенного жилья за всю историю Свердловской области. В 2015 г. в области введено в эксплуатацию индивидуальными застройщиками 1 059,4 тыс. м<sup>2</sup> жилья (43 % от общего объема ввода жилья), что на 5,5 % уступает предыдущему году. Пик ввода индивидуальных домов в I квартале 2015 г. аналогичен потребительскому буму второй половины 2014 г., что объясняется резко возросшими инфляционными ожиданиями населения. Стоит отметить, что за 2011–2015 гг. темпы роста сферы ИЖС (+49,8 %) превышают темпы роста многоэтажного жилья (+26,1 %), это объясняется массовым стремлением жить вне города, в более экологически чистой местности, а также небольшим, но все же ростом доходов населения Свердловской области. Среднедушевые денежные доходы населения в месяц в 2011 г. составили 24 892,6 р. Так, к 2015 г. они увеличились на 39,4 % и составили 34 696 р., что на 14,8 % превышает показатели в среднем по России (табл. 3).

Таблица 3

**Среднедушевые денежные доходы населения Свердловской области в месяц за 2011–2015 гг.**

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Среднедушевые денежные доходы населения Свердловской области в месяц, р.	24 892,6	27 851,7	31 013,0	32 157,3	34 696,4
% к предыдущему году	112,2	111,9	111,4	103,7	107,9
Среднедушевые денежные доходы населения по России в месяц, р.	20780	23221	25928	27767	30225
% к предыдущему году	109,6	111,7	111,7	107,1	108,9

*Источник:* Составлено по: *Свердловская область в 2011–2015 гг.: стат. сб. / Свердлов. обл. комитет гос. статистики Госкомстата РФ. Екатеринбург, 2016.*

Развитие рыночных отношений, несомненно, повлияло на то, что у современного человека резко увеличилась потребность в индивидуальном жилье, которое неразрывно связано и с ростом населения региона. За 2011–2015 гг. абсолютный прирост населения составил 33 тыс. чел., и практически половина этого прироста была за счет миграции (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

**Демографические показатели Свердловской области за 2011–2015 гг.**

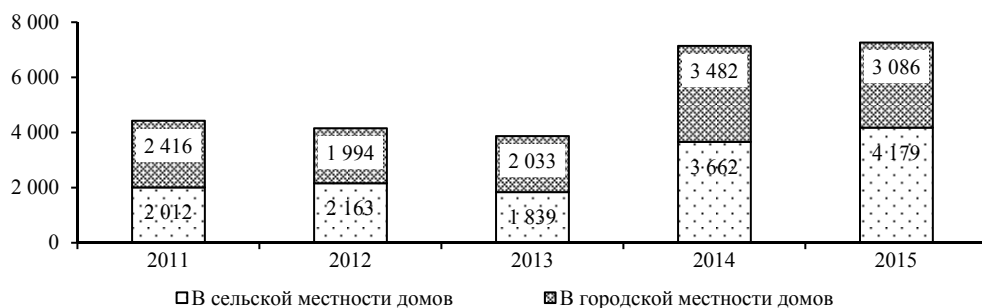
Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Численность населения (на конец года), чел.	4 297 227	4 307 594	4 315 830	4 320 677	4 327 472
Естественный прирост, убыль (–) населения, чел.	–2 776	1 494	2 963	2 214	1 010
Миграционный прирост, убыль (–) населения, чел.	13 143	6 742	1 884	4 581	1 524
Городское население	14 653	9 786	6 369	9 799	6 310
Сельское население	–1 510	–3 044	–4 485	–5 218	–4 786

*Источник:* Составлено по: Свердловская область в 2011–2015 гг.: стат. сб. / Свердлов. обл. комитет гос. статистики Госкомстата РФ. Екатеринбург, 2016.

Как видно по данным табл. 4, на протяжении пяти лет происходит отток людей из сельской местности, повышается численность городского населения, растет сосредоточение жителей и сфер экономики в областном центре региона — городе Екатеринбурге и его пригородных зонах. В регионе не могут удержать сельское население из-за неразвитой инфраструктуры, слабого благоустройства жизни, плохих климатических условий, отсутствия работы и растущей престижности городской жизни. Жители сельских территорий в большинстве случаев проживают в частных домах. Действительно, несмотря на внушительный отток населения из сел, из введенных индивидуальных домов (1,06 млн м<sup>2</sup> в 2015 г.) больше половины (549,9 тыс. м<sup>2</sup>) приходится на сельскую местность, на долю городской территории приходится немногим меньшее количество введенной площади (509,5 тыс. м<sup>2</sup>). В 2014 г. в Свердловской области была принята государственная программа, поддерживающая граждан, проживающих в сельской местности, в вопросах приобретения жилья путем предоставления социальных выплат, — «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 гг. и на период до 2020 г.». Уже за первый год ее функционирования было введено на 98,6 % больше площади индивидуальных домов (5 113,4 тыс. м<sup>2</sup>), а в 2015 г. показатель вырос еще на 7,1 % и составил 549,9 тыс. м<sup>2</sup> индивидуального жилья.

Динамику строительства индивидуальных домов, в том числе, в городах, поселках городского типа и сельской местности можно увидеть на рисунке.

Традиционно в Свердловской области самыми востребованными остаются дома одноэтажной и двухэтажной застройки вне зависимости от местности строительства, они занимают 90–95 % общего ввода индивидуального жилья. Наиболее привлекательными для жителей региона являются двухэтажные дома, во все года исследуемого периода, кроме 2011 г. (в этом году приоритет отдается одноэтажным строениям), они преобладали в индивидуальном домостроении. За 2011–2015 гг. наиболее востребованными у граждан региона были деревянные и блочные дома, за ними следуют каменные и кирпичные. Количество деревянных домов, построенных населением за названный период, насчитывает 7,7 тыс., блочных — 7,1 тыс., каменных — 3,1 тыс., кирпичных — 2,7 тыс. Современные реалии индивидуального строительства показывают очевидный рост числа возводимых деревянных домов.



Динамика ввода индивидуальных домов за 2011–2015 гг.<sup>1</sup>

Уровень благоустройства жилищного фонда Свердловской области показан в табл. 5.

Таблица 5

**Уровень благоустройства жилищного фонда Свердловской области за 2011–2015 гг.**

Год	Жилищный фонд, оборудованный						
	водопроводом	водоотведением (канализацией)	отоплением	ваннами (душем)	газом	горячим водоснабжением	напольными электроплитами
<b>Весь жилищный фонд</b>							
2011	80,8	79,0	83,2	71,2	61,3	73,2	17,2
2012	81,0	79,2	83,1	71,1	60,8	73,3	17,7
2013	81,4	79,6	83,6	71,5	60,2	73,2	18,8
2014	81,6	79,7	83,9	71,6	59,8	73,0	19,5
2015	81,8	79,9	84,5	71,6	59,1	73,2	20,2
<b>Городской жилищный фонд</b>							
2011	88,1	87,3	91,3	81,2	65,2	83,5	19,9
2012	88,3	87,6	91,2	81,1	64,6	83,6	20,6
2013	88,6	87,8	91,5	81,4	64,0	83,6	21,8
2014	88,4	87,5	91,1	81,1	63,2	83,3	22,3
2015	88,5	87,6	91,5	81,2	62,2	83,4	23,2
<b>Сельский жилищный фонд</b>							
2011	46,7	40,5	45,5	25,0	43,6	25,8	4,3
2012	47,3	40,7	46,2	25,0	43,3	26,0	4,3
2013	48,0	41,6	47,2	25,4	42,4	25,1	5,3
2014	50,0	43,4	50,2	27,2	43,9	25,1	6,2
2015	51,0	44,6	52,2	27,1	44,8	26,0	6,6

Источник: Составлено по: *Индивидуальное жилищное строительство в муниципальных образованиях Свердловской области в 2011–2015 гг.*: стат. бюл. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области. Екатеринбург, 2016.

Жилищный фонд, расположенный в городской местности, в среднем превосходит сельский жилищный фонд по уровню благоустройства в 1,4 раза газом, в 2 раза — водопроводом, водоотведением, отоплением, в 3 раза — ваннами (душем) и горячим водоснабжением, в 4 раза — напольными электроплитами. Несмотря на то, что

<sup>1</sup> *Индивидуальное жилищное строительство в муниципальных образованиях Свердловской области в 2011–2015 гг.*: стат. бюл. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области. Екатеринбург, 2016.

газ на сегодня является одним из самых дешевых видов топлива, уровень благоустройства им жилых домов сокращается. Так, к 2015 г. за пять лет показатель упал на 2,6 %, доля квартир и домов, оборудованных газом, составила 59,1 % от общего жилого фонда. Городской жилищный фонд благоустройство газом сократил с 65,2 % в 2011 г. до 62,2 % в 2015 г. Отметим, что в сельской местности уровень обустроенности газом домов вырос на 2,8 %. Наибольший рост продемонстрировало обустройство жилищного фонда электроплитами — 17,4 %, причем в сельской местности показатель поднялся на 53,5 % и составил 6,6 % от общей массы жилых домов. Также в сельском жилом фонде повысились показатели благоустройства водоотведением, водопроводом и отоплением.

Есть ряд факторов, объективно повышающих в перспективе роль индивидуального жилищного строительства в обеспечении жильем жителей региона. В первую очередь стоит отметить содействие индивидуальному жилищному строительству органов власти Свердловской области. В регионе выделены следующие основные направления деятельности в сфере жилищного строительства на 2016–2018 гг.:

наращивание объемов жилищного строительства, в том числе жилья эконом-класса, развитие малоэтажного жилищного строительства (увеличение доли индивидуального строительства до 53 % в 2018 г.);

развитие и модернизация производственной базы предприятий стройиндустрии; обеспечение жильем льготных категорий граждан, состоящих на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий (увеличение доли многодетных семей, получивших социальные выплаты для обеспечения жильем, от числа многодетных семей, имеющих право на их получение и вставших на учет до 1 января 2014 г., до 50 % в 2018 г.);

развитие системы ипотечного жилищного кредитования, количество выданных ипотечных, жилищных кредитов (займов): 2016 г. — 22,1 тыс. шт.; 2017 г. — 23,0 тыс. шт.; 2018 г. — 24,0 тыс. шт.;

энергосбережение и повышение энергетической эффективности Свердловской области [2, с. 43].

Государственная поддержка — неотъемлемая часть развития любой сферы экономики региона, в том числе индивидуального жилищного строительства. Учитывая направление государственной политики, можно сделать вывод, что в дальнейшем индивидуальное домостроение будет непрерывно развиваться и увеличивать долю захвата регионального рынка в предоставлении жилья.

### Библиографический список

1. *Модернизационно-инновационные процессы в социально-экономическом развитии регионов и городов*: [кол. монография, приуроченная к 20-летию кафедры региональной и муниципальной экономики] / [отв. за вып. В. П. Иваницкий, Е. П. Дятел; науч. ред. Е. Г. Анимича]. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2013. Кн. 1.

2. *Медведева Ю. А., Абакумов Р. Г.* Особенности и тенденции развития регионального рынка малоэтажного домостроения // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления: материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (28–30 мая 2015 г.) / под ред. Ю. В. Вертаковой. Курск: Университетская книга, 2015. Вып. 2.

## Базовый инструментарий ревитализации старопромышленных регионов в современных условиях

Рассмотрены основные сценарии ревитализации экономики старопромышленных регионов после индустриального спада во второй половине XX века. Выделены и систематизированы ключевые инструменты стимулирования экономического роста старопромышленных регионов, приведены примеры их применения в зарубежной практике. Рассмотрены стратегии развития ряда зарубежных старопромышленных регионов.

**Ключевые слова:** зарубежный опыт; ревитализация; реиндустриализация; реструктуризация; старопромышленный регион.

Глобальные процессы деиндустриализации и переноса промышленных производств в развивающиеся страны с целью минимизации издержек, обозначившиеся во второй половине XX века, спровоцировали начало индустриального кризиса в старопромышленных регионах (СПР). В научной литературе под этим термином понимаются регионы, в экономике которых преобладают материалоемкие и энергоемкие отрасли промышленного производства с высоким уровнем износа основных производственных фондов [2]. В связи с этим данные территории подвержены негативному влиянию множества внутренних и внешних факторов. Высокая степень уязвимости старопромышленных регионов, усугубляемая процессами деиндустриализации, привела к необходимости поиска новых путей и стратегий их развития.

В отечественной и зарубежной научной литературе выделяют два основных сценария экономического возрождения СПР: реструктуризацию и реиндустриализацию. Ключевое различие между ними заключается в разном понимании роли отраслей специализации региона в процессе его трансформации.

Реструктуризация СПР представляет собой целенаправленное изменение структуры экономики региона с целью снижения доли профильных отраслей промышленности, находящихся в кризисном состоянии. В качестве второго сценария возрождения экономики старопромышленных регионов рассматривается реиндустриализация на новой технологической основе.

В целом в зависимости от избранного сценария развития после индустриального кризиса можно выделить три группы инструментов ревитализации экономики СПР (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Инструменты ревитализации СПР в зависимости от сценария развития**

Сценарий развития	Инструмент	Пример использования
Общие меры стимулирования экономического роста	Стратегии и программные документы	Первый этап реструктуризации экономики Рура в 1960-х годах, включавший разработку двух стратегий: «Программа развития Рура» (1968) и «Стратегия развития земли Северный Рейн — Вестфалия» (1974)
	Обновление инфраструктуры	Модернизация транспортного порта в г. Бильбао (Испания), сделавшая город четвертым крупнейшим портом в стране
	Изменение имиджа региона	В 1980-х годах разработана маркетинговая программа развития Манчестера

Сценарий развития	Инструмент	Пример использования
	Индустриальное сельское хозяйство (urban gardening) как метод улучшения внешнего вида региона	В 2006 г. в Чикаго открыт молодежный центр Gary Comer Youth Center, состоящий из сети фермерских участков и садов, расположенных в городе. Основная цель организации — привлечение молодежи к развитию городского сельского хозяйства. Набор групп производится на ежегодной основе
Развитие сферы услуг	Формирование туристических направлений	Разработка программы Industrial Heritage Trail в Руре, ежегодно привлекающей 5 млн туристов
	Создание культурных объектов	Музей Guggenheim в Бильбао (открыт в 1997 г.). В течение трех лет после открытия музея за счет расходов туристов получено около 100 млн евро налоговых поступлений в местный бюджет
	Развитие креативных индустрий	Создание в 1980-х годах в Манчестере на базе пустующих индустриальных площадок клубов, музыкальных площадок, звукозаписывающих студий
	Развитие инновационных центров	Eurasanté Park (Лилль, Франция) основан в 1996 г. На начало 2010-х годов резидентами парка являлись около 130 предприятий здравоохранения, создано 2 600 рабочих мест
Реиндустриализация	Стимулирование инноваций в промышленности	Создание в 1984 г. технологического центра в Дортмунде Technologie Zentrum Dortmund, в рамках которого в 1990–2000-е годы появилось 3 700 рабочих мест
	Экологизация	Введение в федеральное законодательство Германии по защите окружающей среды в начале 1970-х годов принципа «загрязнитель платит»
	Технологические парки	West of Scotland Science Park (Глазго, Великобритания) основан в 1983 г. В парке организовано 823 рабочих места на предприятиях, работающих в области фармацевтики и биотехнологий. Около 45 % продукции резидентов экспортируется
	Повышение значимости бренда промышленной продукции базовых отраслей	Маркетинговая стратегия марок Ferrari, Lamborghini, Maserati, производство которых расположено в регионе Эмилия-Романья, нацелена на сегмент «премиум»
	Подготовка квалифицированных кадров	Акт о производственных университетах 2015 г. (Manufacturing Universities Act of 2015) в США о выделении 25 «производственных университетов» (U. S. Manufacturing Universities). Выбранные университеты будут получать по 5 млн дол. ежегодно в течение 4 лет для осуществления совместных проектов с фирмами обрабатывающей промышленности

Источник: Составлено по: [3; 5; 6; 10; 15; 16].

Первая группа включает в себя меры, направленные на преодоление основных последствий кризиса и формирование базовых условий для перехода к новому сценарию экономического развития. Эта группа инструментов в том или ином виде применялась практически во всех рассмотренных СПР на первом этапе ревитализации экономики промышленных территорий.

На втором этапе ревитализации в зависимости от выбранного регионом сценария развития использовались инструменты реструктуризации посредством стимулирования роста третичного сектора или методы возвращения к индустриальному росту за счет модернизации и повышения конкурентоспособности промышленности региона.



Среди рассмотренных в рамках исследования большинство СТР в качестве альтернативы индустриальному развитию выбрало реструктуризацию, основанную на стимулировании роста третичного сектора. В табл. 2 сведены данные о сценариях развития региональных экономик после промышленного спада второй половины XX века.

Т а б л и ц а 2

### Сценарии развития ряда СТР

СТР (страна)	Сценарий развития
Манчестер (Великобритания)	Реструктуризация экономики посредством развития креативных индустрий
Глазго (Великобритания)	Развитие сектора услуг с преобладающим акцентом на инновации и возобновляемую энергетику (manu-services)
Рур (Германия)	Реиндустриализация на основе стимулирования развития экологических производств. Рур стал одним из крупнейших центров исследования и развития экологических технологий в стране с суммарной занятостью в этой сфере почти 100 тыс. рабочих мест
Бильбао (Испания)	Реструктуризация с акцентом на сферу услуг (транспортная отрасль и туризм). Туристический поток возрос с 24 тыс. чел. в 1994 г. до 600 тыс. чел. в 2006 г., в том числе за счет развития круизного туризма. Развитие туристической отрасли способствовало росту инвестиций в сектор услуг и сокращению безработицы до 8 % в среднем в 2000-х годах
Лилль (Франция)	Развитие сферы услуг как основы экономики. К 2007 г. 44 % трудоспособного населения Нор-Па-де-Кале работало в третичном секторе
Эмилия-Романья (Италия)	Эмилия-Романья сохранила существовавшую производственную базу и на сегодняшний день входит в 20 наиболее успешных регионов Европы
Лодзь (Польша)	Поиск альтернативных «точек роста». В регионе стимулируется развитие промышленного туризма и электронной промышленности
Детройт (США)	Деиндустриализация, банкротство
Питтсбург (США)	Медицинские, образовательные услуги, небольшие промышленные предприятия
Чикаго (США)	Развитие сферы услуг, акцент на транспортные услуги

Источник: Составлено по: [1; 3; 4; 7; 8; 11; 12; 13; 16].

Исключение из общего тренда составляют регион Эмилия-Романья, сумевший сохранить существовавший промышленный базис, и Рур, сосредоточивший усилия на реиндустриализации экономики. Интересными примерами для исследования стратегий развития СТР мира выступают Питтсбург (США) и Глазго (Великобритания), которые стремятся сочетать развитие сферы услуг с имеющимся промышленным базисом. Так, новую основу экономического роста Глазго составляют те отрасли сферы услуг, которые в первую очередь способствуют модернизации промышленности региона (manu-services), а развитие медицины и образования в Питтсбурге призвано обеспечить высокий уровень человеческого капитала для инновационного развития существующих небольших промышленных предприятий.

Рассмотрим подробнее региональную политику реиндустриализации на примере Рура. До середины прошлого века Рур (в рассматриваемом контексте включает 11 муниципалитетов и 4 округа) был одним из наиболее активно растущих угольных и сталелитейных центров континента. Так, в 1850 г. численность региона составляла 400 тыс. чел., а к 1961 г. достигла 5,7 млн чел. В 1956 г. бассейн «прошел» пик развития угольной промышленности (124,6 тыс. т угля), но уже в 1958 г. отрасль ждал коллапс, вызванный ростом дешевого импорта из США и развивающихся стран.

За 1960–2000-е годы Рур потерял около 500 тыс. рабочих мест в базовых отраслях промышленности, что привело к снижению его привлекательности и оттоку насе-

ления. К началу 2000-х годов численность населения здесь сократилась на 320 тыс. чел. и в 2000 г. составила 5,4 млн чел. Одновременно произошло сокращение численности занятых в промышленности с 61,3 % в 1961 г. до 33,3 % в 2000 г. [9]. Кризисное состояние промышленности и обострение социальных вопросов потребовали от местных властей и бизнеса незамедлительных мер по возрождению его экономики.

Условно процесс реиндустриализации экономики Рура можно разделить на два основных этапа со своей содержательной спецификой. Меры по реиндустриализации экономики региона и их особенности представлены в табл. 3.

Т а б л и ц а 3

### Процесс реиндустриализации экономики Рура

Этап	Инициатор	Содержание	Реализация
Возрождение базовых отраслей промышленности (1960 г. – середина 1980-х годов)	Крупные промышленные компании региона	Рост числа слияний и поглощений в рамках крупнейших промышленных предприятий региона	Образование предприятия Ruhrkohle AG, контролирующего производство 94 % угля региона
	Региональные власти	Привлечение иностранных инвесторов в области микроэлектроники, автомобилестроения, химической промышленности	Открытие компанией Opel автомобильного завода в г. Бохум
		Развитие системы высшего образования	Основание в 1965 г. Университета Рура
		Стимулирование модернизации производственных активов	Лоббирование закрепления в 1970 г. в федеральном законодательстве принципа «загрязнитель платит»
Реиндустриализация экономики региона (середина 1980-х годов – настоящее время)	Крупные промышленные компании региона	Внутренняя диверсификация (развитие непрофильных активов)	Развитие станкостроения, инженеринговых услуг, экологических технологий предприятиями базовых отраслей промышленности
	Региональные власти	Поддержка строительства технологических центров	Создание в 1984 г. в Дортмунде TechnologieZentrumDortmund, в рамках которого в 1990–2000-х годов создано 3 700 рабочих мест
		Активизация локальных инициатив	Инициация в 1995 г. проекта Gelsenkirchen — City of The Thousand Suns, основанного на идее становления города как центра солнечной электроэнергетики
		Децентрализация власти	Реализация в 1989–1999 гг. программы Emscher Park International Building Exhibition
	Развитие индустриального туризма	Разработка программы Industrial Heritage Trail, ежегодно привлекающей 5 млн туристов	

Источник: Составлено по: [3; 9].

На первом этапе усилия властей и бизнеса сосредоточились на возрождении базовых отраслей промышленности, в том числе за счет сокращения издержек максимизацией эффекта масштаба и привлечения квалифицированных кадров. В то же время мерам по стабилизации экономики препятствовало отсутствие согласованности в действиях властей и бизнеса. Так, представители компаний осудили рост числа заведений высшего образования, объясняя свою позицию нехваткой людей рабочих специальностей.

В середине 1980-х годов произошла корректировка индустриальной политики региона в сторону приоритетного развития экологических технологий на основе имеющегося промышленного потенциала. Наличие обостренных экологических проблем и крупных промышленных предприятий сделало регион привлекательным рынком сбыта технологий по переработке промышленных отходов и повышению энергоэффективности.

Существенное влияние на процесс реиндустриализации экономики Рура оказала программа Emscher Park International Building Exhibition, созданная с целью привлечения внимания населения и бизнеса к проблемам региона и разработке эффективных проектов по решению экономических и экологических вопросов. За все время существования программы было реализовано более 120 проектов, построено 17 научных центров.

Одновременно происходило переосмысление роли Рура в истории страны, что легло в основу развития индустриального туризма. В конце 1990-х годов инициирована программа Industrial Heritage Trail, предполагающая развитие туристических маршрутов по индустриальным площадкам региона.

В результате внедрения указанных мер Рур стал одним из крупнейших центров исследования и развития экологических технологий в стране с суммарной занятостью в этой сфере почти 100 тыс. рабочих мест. Изменение индустриального пейзажа и привлечение туристического потока привели к росту доходов региона. В частности, за 2000–2011 гг. валовый региональный продукт на душу населения здесь увеличился на 7 тыс. евро. В 2011 г. данный показатель достиг уровня почти 30 тыс. евро [14], что стало ярким свидетельством эффективности предпринятых на этом направлении действий.

Таким образом, на основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

В зарубежной практике в целях ревитализации СПР использовались различные стратегии, включая как развитие сферы услуг, так и реиндустриализацию. При этом каждый сценарий имел определенные положительные результаты в отдельных регионах.

Принимая во внимание специфику СПР, именно реиндустриализация остается наиболее целесообразным вариантом экономического возрождения. Данный сценарий позволяет максимально использовать имеющийся потенциал территории и обеспечить устойчивое развитие региона на долгосрочную перспективу.

Наконец, независимо от выбранного сценария развития первым этапом ревитализации экономики СПР является общее стимулирование экономического роста.

### Библиографический список

1. Лободанова Д. Л. Стратегии развития старопромышленных городов // Вопросы экономики. 2014. № 4.
2. Романова О. А., Акбердина В. В., Брянцева О. С. Потенциал старопромышленного региона в условиях неиндустриальной парадигмы развития // Вестник ЗабГУ. 2013. № 02(93).
3. Соболев А. О. Зарубежный опыт инновационного развития старопромышленных регионов и возможности его использования в России // Вопросы управления. 2015. № 1(13).
4. Areso I. Bilbao's Strategic Evolution. From The Industrial to the Post-Industrial City. Bilbao: Bilbao Town Hall, 2007.
5. Birch K., Mackinnon D., Cumbers A. Old Industrial Regions in Europe: A Comparative Assessment of Economic Performance // Regional Studies. 2010. No. 44(01).
6. Dickhut K. Implementing Urban Agriculture in Chicago. Chicago: Department of Zoning and Land Use Planning — Sustainable Development Division, 2011.

7. *Glasgow Economic Commission Final Report*. Glasgow: Glasgow Economic Commission, 2011.
8. *Hausemer P., Di Legge A., Foldspang L., Lange P.* Summary Assessment of Emilia-Romagna. ESIC European Service Innovation Centre, 2013.
9. *Hospers G. J.* Restructuring Europe's Rustbelt: The Case of the German Ruhrgebiet // *Intereconomics: Review of European Economic Policy*. 2004. Vol. 39, no. 3.
10. *Koutský J., Slach O., Boruta T.* Restructuring Economies of Old Industrial Regions — Local Tradition, Global Trends. Ostrava: University of Ostrava, 2011.
11. *Kuklowsky C., Provan B.* Lille City Report. London: LSE Housing and Communities, London School of Economics, 2011.
12. *MacGregor S.* Background Paper on UK National and Manchester Political Contexts. Manchester: The University of Manchester, 2006.
13. *Pielesiak I.* Managing 'Ordinary Heritage' in Poland: Łódź and Its Post-Industrial Legacy // *European spatial research and policy*. 2016. Vol. 23, iss. 2.
14. *Regional Statistics by NUTS Classification* // Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database>.
15. *Support for the Manufacturing Universities Act of 2015* // The North American Manufacturing Research Institution. URL: [https://www.sme.org/uploadedFiles/Membership/Technical\\_Communities/Manufacturing\\_Education\\_and\\_Research/NAMRI/FINAL\\_Mfg%20Universities\\_PP%20-%20July%202015.pdf](https://www.sme.org/uploadedFiles/Membership/Technical_Communities/Manufacturing_Education_and_Research/NAMRI/FINAL_Mfg%20Universities_PP%20-%20July%202015.pdf).
16. *The Bilbao Effect* // *The Economist*. 2013. URL: <http://www.economist.com/news/special-report/21591708-if-you-build-it-will-they-come-bilbao-effect>.

**Н. В. Новикова**

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург*

## **Индустриальная модернизация и изменение экономического ландшафта Уральского макрорегиона**

Для изучения изменений экономического ландшафта Уральского макрорегиона была изучена динамика производства основных видов продукции черной металлургии и машиностроения — отраслей специализации Уральского макрорегиона за период 1913–2006 гг. Полученные тренды иллюстрируют ярко выраженный циклично-волновой характер. Цель исследования — доказать или опровергнуть научную гипотезу влияния процессов индустриальной модернизации на циклично-волновую динамику развития базовых отраслей экономики Уральского макрорегиона и изменение его экономического ландшафта.

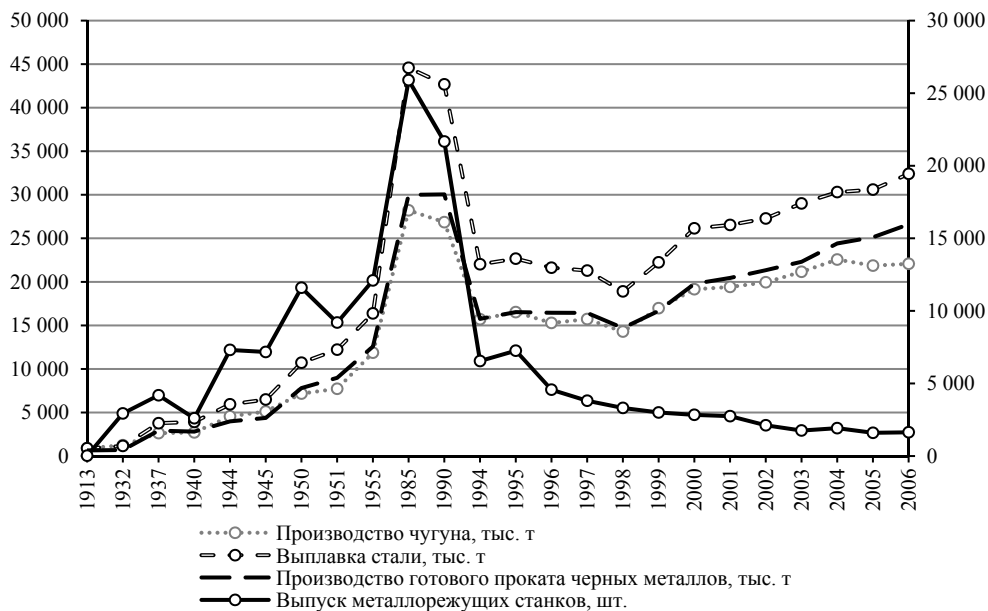
**Ключевые слова:** Уральский макрорегион; индустриальная модернизация; циклично-волновая динамика; экономический ландшафт.

В данной статье Уральский макрорегион рассматривается нами в границах семи субъектов Российской Федерации — Свердловской, Челябинской, Курганской, Оренбургской областей, Пермского края, республик Башкортостан и Удмуртия.

С целью изучения изменения экономического ландшафта Уральского макрорегиона нами были изучены натуральные показатели выпуска трех основных видов продукции черной металлургии — чугуна, стали, проката и важнейшей продукции машиностроения — металлорежущих станков за 1913–2006 гг. Выстроить более длительную динамику выпуска продукции на основе открытых официальных статистических данных не представляется возможным по причине их отсутствия в разрезе субъектов РФ с 2007 г. (см. рисунок).

Считаем, что полученные кривые демонстрируют яркое проявление влияния на циклично-волновую динамику индустриальной модернизации, причем в ряде перио-

дов она имеет *форсированный административный* характер, а в ряде — *рыночный, конъюнктурный*. Приведем доказательство сказанного.



Динамика производства черных металлов и выпуска металлорежущих станков предприятиями Уральского макрорегиона<sup>1</sup>

Свидетельством начавшегося на Урале в 1950-е годы промышленного переворота, вызванного процессами индустриализации, стало, во-первых, появление машиностроительных предприятий в Нижнем Тагиле, Екатеринбурге (Свердловская область), Чермоозском, Пожевском, Добрянском поселках (Пермский край), во-вторых, изменение структуры энергетической базы региона за счет повышения доли паровых двигателей в промышленном производстве. К 1900 г. подавляющее большинство домен Урала работало на горячем дутье, паровая машина и усовершенствованные гидротурбины заняли ведущее положение, вытеснив примитивные водяные колеса. Отметим, что в 1860 г. в силовом хозяйстве доля паровых машин и усовершенствованных турбин составляла 13,6 %, а в 1900 г. наблюдается значительный рост до 81,5 % [29, с. 95].

Однако к началу социалистических преобразований экономика горнозаводского Урала находилась в катастрофическом состоянии. Из 106 металлургических предприятий 16 не работали, остальные из-за нехватки сырья, топлива и прекращения финансирования акционерными обществами давали продукцию с перебоями [10, с. 27]. Не в полную силу функционировали и металлообрабатывающие предприятия. Упадок промышленности усугублялся неблагоприятным состоянием железнодорожного транспорта: 30,9 % имевшихся паровозов требовали капитального ремонта, а весь парк вагонов — текущего.

<sup>1</sup> Динамические ряды выстроены автором на основе статистических материалов Российской империи, СССР (ЦСУ, ЦУНХУ), Российской Федерации.

## Форсированная индустриальная модернизация экономики Уральского макрорегиона

Повышательная волна выпуска продукции черной металлургии и металлорежущих станков 1920–1940 гг. (см. рисунок) была вызвана проведением *форсированной индустриальной модернизации* экономики Уральского макрорегиона.

Первые социалистические преобразования на Урале были связаны, во-первых, с национализацией капиталистической промышленности, во-вторых, со значительной финансовой поддержкой со стороны государства. С конца 1917 г. советское правительство регулярно оказывало финансовую поддержку: так, в декабре 1917 г. СНК перевел Заводскому совещанию 30 млн р., в январе 1918 г. ВСНХ выделили 75 млн р., в феврале 1918 г. Государственный банк открыл кредит в сумме 80 млн р. и т. д. [10, с. 28]. Всего областному управлению национализированных предприятий Урала за I полугодие 1918 г. было выделено более 525 млн р., что позволило обеспечить основные металлургические и металлообрабатывающие предприятия сырьем и топливом, выплатить часть заработной платы работникам [24, с. 209, 284].

Советским правительством была поставлена задача создания на Урале многоотраслевого, комплексного народного хозяйства, органически связанного с экономикой всей страны. В работе «Очередные задачи советской власти» В. И. Ленин выделил идею строительства Урало-Кузнецкого комбината, которую поддержали на II Съезде представителей национализированных предприятий Урала: «...в соответствии с указаниями ВСНХ мы не только должны хорошо разработать план объединения уральской металлургической промышленности и Кузнецкого каменноугольного бассейна, но и возможно скорее привести его в жизнь, чтобы в ближайшем будущем мы могли удовлетворять максимум потребности Урала в коксе...» [24, с. 144].

Последствия Гражданской войны для экономики Урала были тяжелыми. В 1920 г. объем промышленной продукции на Урале составил 12 %, выплавка чугуна — 9 %, а добыча железной руды — 7 % по отношению к довоенному 1913 г. [13, с. 148].

Первостепенное внимание советского правительства было уделено ведущим отраслям уральской крупной промышленности — металлургической и металлообрабатывающей — «металлической промышленности».

Фактором *модернизации* на данном этапе развития послужил рост числа действующих заводов с *полным металлургическим циклом* (Надеждинский, Чусовской, Нижнетагильский, Алапаевский, Нижнесергинский). Предполагалось завершить *перестройку* Златоустовского, Белорецкого, Аша-Балашовского заводов [25, с. 12]. Введение полного металлургического цикла значительно сокращало непроизводительные перевозки от домны к мартену, от мартена к прокатным станам, которые на Урале были велики.

Большое значение имел перевод уральской металлургии с древесного топлива на *минеральное*. В 1924 г. был проведен ряд опытных плавков чугуна с использованием кокса на Нижнесалдинском, Кушвинском, Нижнетагильском, Верхнетурьинском заводах, а в 1925 г. на Надеждинском заводе. К 1926 г. на Урале 37 % всего чугуна выплавлялось на минеральном топливе (против 7,7 % в 1913 г.) [19, с. 37], что также стало следствием процессов модернизации.

Перспективы дальнейшего развития Урала требовали коренной модернизации промышленности. Советское правительство поставило задачу: «Превратить нашу страну из аграрной в индустриальную, способную производить собственными силами необходимое оборудование» [2, с. 188]. *Индустриализация* была признана ключевым направлением развития страны, укрепления ее материально-технической базы,

решающим средством ликвидации технико-экономической отсталости и укрепления обороноспособности.

Важнейшей составной частью индустриализации выступала техническая реконструкция уральской промышленности, предусматривающая обновление и развитие традиционных отраслей (металлургии, горнорудной промышленности), а также ускоренное создание новых, не получивших развития в прошлом — машиностроения, химической промышленности и др. Интересно отметить, что спустя сто лет те же идеи предлагаются идеологами новой индустриализации России [36].

Главной задачей развития Урала стало превращение его в срединную угольно-металлургическую базу страны для более полного использования богатейших угольных и рудных месторождений Урала и Сибири, создание на Урале нового индустриального центра союзного значения на основе высоких темпов развития ведущей отрасли края — металлопромышленности, интенсификации топливно-энергетической базы, создания общеуральской магистрали линии электропередач.

Главный ресурс *индустриальной модернизации — государственная политика*, в рамках реализации которой были выделены серьезные капитальные вложения, в частности, в 1931 г. в размере 2 250 млн р., в 1932 г. — 2 485 млн р., в том числе в промышленность направлялось 1 040 млн и 1 654 млн р., т. е. более 20 % общесоюзных ассигнований [1, с. 487].

Итогом первых лет индустриализации стали структурные изменения в тяжелой промышленности Урала. В частности, за 1928–1932 гг. увеличился удельный вес наиболее перспективных по тем временам отраслей тяжелой индустрии — электроэнергетики, химической промышленности и машиностроения. Крупный шаг сделало машиностроение: уступая в 1928 г. черной металлургии почти в три раза, оно к 1932 г. вплотную подошло к ней. Урал в годы первой пятилетки превратился из района в основном добывающей промышленности и первичной переработки в район по преимуществу машиностроения, обрабатывающей промышленности.

В период 1926–1932 гг. началось строительство Уральского завода тяжелого машиностроения, Челябинского тракторного завода, Уралвагонзавода, Свердловского завода электроаппаратуры, ряда инструментальных заводов. Наряду с Челябинским заводом им. Калющенко серьезной реконструкции подверглись Златоустовский инструментальный, Усть-Катавский вагонный, Пермский сепараторный заводы [9, с. 180–181].

За 1926–1935 гг. на Урале был создан крупный центр советского машиностроения. В результате строительства новых и реконструкции старых машиностроительных предприятий производственные фонды выросли с 1926 по 1932 г. в 2,5 раза и к концу 1932 г. уступали только фондам черной металлургии [33, с. 37]. Построенные в эти годы заводы резко повысили технический уровень машиностроения. Металлорежущие станки обновились на 65 %, прессы и молоты — на 45, машины для холодной прокатки металла — на 48 % [32, с. 71]. В 1933 г. на Урале работало свыше 500 металлообрабатывающих заводов, где было занято 14,3 тыс. рабочих [32, с. 94]. Удельный вес уральского машиностроения за 1928–1932 гг. вырос с 12,8 до 28,8 % к общему объему промышленности края. Советское правительство ставит задачу создания второй угольно-металлургической базы на Урале и Сибири — Урало-Кузбасса, сердцевиной которого явилось строительство металлургических гигантов в Магнитогорске и Кузнецке.

Ведущим направлением развития экономики Уральского макрорегиона в 1933–1937 гг. (вторая пятилетка) стало превращение края в промышленный регион с преобладанием законченного цикла производства — от сырья до готовой продук-

ции. Поставленные цели были достигнуты. Так, за 1928–1937 гг. (первая и вторая пятилетка) на Урале было создано современное машиностроение с такими ведущими отраслями, как тяжелое машиностроение, электромашиностроение, вагоностроение, тракторостроение, станкостроение и др. Уральское машиностроение было способно не только удовлетворять индустриальные потребности региона, но и оснащать современной техникой предприятия всей страны.

В частности, крупнейшее предприятие машиностроения и металлообработки «Уралмаш» во второй пятилетке приступило к производству сложных машин — блюмингов, оборудований для доменных печей, экскаваторов, что создавало возможность для технического перевооружения многих заводов страны. В обеспечении технической реконструкции промышленности, особенно электрификации народного хозяйства, большое значение приобрел Эльмашзавод. По проекту в систему комбината входили турбогенераторный, трансформаторный, аппаратный, кабельный заводы. За 1933–1937 гг. в Нижнем Тагиле был построен Уралвагонзавод, оснащенный современной техникой и не имеющий себе равных по масштабам производства. Базой технического перевооружения сельского хозяйства на востоке страны стал Челябинский тракторный завод сельхозмашиностроения им. Коллющенко (ЧТЗ). Пущенный в 1933 г. ЧТЗ быстро наращивал производство и уже в 1936 г. выдал гусеничных тракторов в семь раз больше, чем вся Германия, в пять раз больше, чем Англия, и в 1,5 раза больше, чем США [10, с. 137].

С завершением строительства завода тяжелого станкостроения в Челябинске и станкостроительного завода в Свердловске сформировалась новая отрасль машиностроения — *станкостроение*. Значительное развитие на Урале получило также производство металлоконструкций и подъемно-транспортного, горного, бурового и нефтяного оборудования. Начали создаваться предприятия по изготовлению насосов, лесного, строительного и дорожного оборудования.

Главнейшей особенностью развития хозяйства региона в 1933–1937 гг. (вторая пятилетка) было его ярко выраженное *индустриальное направление*. Если в целом по СССР капиталовложения в промышленности составили 47,8 %, то на Урале — 74,7 %. Другой характерной чертой было преимущественное развитие производства средств производства, тяжелой индустрии. Из 5 333,1 млн р., освоенных в промышленности, 4 793 млн р. пошло на строительство предприятий тяжелой индустрии.

По итогам выполнения правительственных заданий второй пятилетки в Уральском макрорегионе были сформированы *промышленные узлы*, которые впоследствии стали основой создания единого народнохозяйственного комплекса Урала, что является ярким проявлением *пространственной модернизации*.

За период 1928–1937 гг. (первая и вторая пятилетки) в Уральском макрорегионе интенсивно шел процесс формирования *хозяйственных узлов*. Свердловск в результате ввода в строй УЗТМ и технической реконструкции Верх-Исетского завода стал *центром тяжелого машиностроения*. Строительство Эльмашзавода и Пышминского медьэлектролитного завода позволило развивать электромашиностроение, а с пуском завода металлорежущих станков — станкостроение и другие отрасли. В итоге сформировался крупный промышленный узел *металлургии машиностроения*. В Нижнем Тагиле и Кушве с пуском первой очереди Уралвагонзавода и НТМК, развитием коксохимического производства, реконструкцией старых заводов сформировался хозяйственный комплекс металлургии, транспортного машиностроения и химии. Челябинск, где был построен ЧТЗ, станкостроительный, металлургический и цинковый заводы, реконструирован завод сельскохозяйственных машин им. Коллющенко и др., превратился в крупный промышленный узел металлургии и сельхозмашиностроения.



В Магнитогорске сформировался узел металлургии и коксохимии, в Перми — моторостроения и судостроения, в Березниках и Соликамске — основной химии, на Каме и Вишере — целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности, в Ижевске и Воткинске — металлургии и машиностроения, в Каменск-Уральске — цветной металлургии и металлообработки, Златоусте — черной металлургии и металлообработки и др.

В последующие периоды развития Уральского макрорегиона эти промышленные узлы послужили основой формирования территориально-производственных комплексов.

Спецификой развития экономики Урала в 1938–1940 гг. стало приоритетное выделение государственных капитальных вложений на развитие тяжелой индустрии, определяющей технический прогресс в промышленности (прежде всего машиностроении, цветной металлургии, электроэнергетики, угольной промышленности, промышленности строительных материалов), что было вызвано обострением международной обстановки.

Снижение производства некоторых машин было связано либо с переводом части мощностей на выпуск новой продукции, либо с освоением производства более мощных и технически совершенных видов оборудования (станков, прессов, мотоциклов, тракторов и т. д.).

### **Военная модернизация экономики Уральского макрорегиона**

В годы Второй мировой войны перестройка народного хозяйства Урала включала перевод заводов на выпуск военной продукции, прием, размещение и ввод в строй эвакуированных предприятий. Из 1 523 промышленных предприятий, перебазируемых на Восток в июле — ноябре 1941 г., на Урал было направлено свыше 600. Причем здесь разместились наиболее крупные и важные оборонные заводы, в том числе ленинградский Кировский, Ижорский, Харьковский танковый заводы, артиллерийские предприятия из Москвы, Киева, Брянска, Тульского и Подольский оружейные заводы, ряд авиамоторных. Сюда же прибыло оборудование флагманов металлургии с Украины и из Центра.

Перестройка уральской экономики на военные заказы была завершена к середине 1942 г., в результате чего Урал превратился в мощный оборонный центр страны. Во время войны Урал стал грандиозной строительной площадкой. За четыре года объем капитальных вложений в народное хозяйство региона составил 16,3 млрд р. (87,6 % всех ассигнований на развитие экономики Поволжья, Западной Сибири, Средней Азии и Казахстана вместе взятых за этот же период), или в среднем за год на 55 % больше, чем в предвоенные годы [6, с. 50]. Максимум материальных, финансовых и трудовых ресурсов шел на военно-промышленное строительство, а также в те отрасли тяжелой индустрии, которые обслуживали нужды фронта. В 1942–1943 гг. на долю Урала приходилось около 25 % всех капиталовложений в народное хозяйство СССР [16, с. 28].

Наиболее глубокие количественные и качественные изменения произошли в машиностроении Урала. В регионе возникли танко-, авиа- и автомобилестроение, химическое машиностроение, производство шарикоподшипников. На базе эвакуированного Московского автомобильного завода были созданы три предприятия: Уральский автомобильный завод с полным циклом, Челябинский кузнечно-прессовый и рессорный заводы, Южноуральский завод радиаторов и автомобильной арматуры. В Ирбите разместился Московский мотоциклетный завод вместе с моторным производством автомобильного завода.

За годы войны Урал пережил «буквально промышленную революцию» [15, с. 283] и превратился в мощный индустриальный район СССР. Об этом ярко свидетельствуют следующие цифры: удельный вес Урала в валовой продукции промышленности СССР составлял в 1940 г. 6,4 %, в 1941 г. — 9,1, в 1942 г. — 23,2, в 1943 г. — 23,5, в 1944 г. — 22,2 и в 1945 г. — 20,9 %. В 1943 г. на Урале производилось продукции столько же, сколько в Поволжье, Западной Сибири, Казахстане и Средней Азии вместе взятых [10, с. 216].

### **Продолжение модернизационных процессов в послевоенный период**

В послевоенный период машиностроение Урала становилось одним из решающих центров технического оснащения и перевооружения важнейших отраслей экономики. Завершение строительства и реконструкция Уралхиммаша, Уралэлектроаппарата, Уральского турбомоторного завода позволяло резко увеличить производство новейшего оборудования и аппаратуры для черной и цветной металлургии, угольной, химической, лесной, резиновой, бумажно-целлюлозной промышленности, для электроэнергетики страны.

Сложность реконверсии в машиностроении — фактор объективный, связанный с техническими и технологическими трудностями, необходимостью быстро встроить кооперацию предприятий, снабжение их сырьем, топливом, другими фондовыми материалами, топливно-энергетическими ресурсами. Ситуация усугубляется высокой степенью изношенности производственного оборудования и отсутствием эффективного годового планирования.

В послевоенный период уральские машиностроители создали много новых машин и механизмов, показав свою творческую зрелость, способность создавать технику на уровне лучших мировых достижений. В 1948 г. УЗТМ изготовил первый отечественный рельсоборочный стан, значительно превосходивший по своим характеристикам американский стан «Юнайтед», а в 1950 г. — новую буровую установку «Уралмаш-2». Машиностроительные предприятия Челябинской области стали выпускать более 150 типов машин и механизмов, в частности горнопроходческие комбайны. В Пермской области было освоено производство рудничных экскаваторов, породоразгрузочных машин, угольных транспортеров, трубуукладчиков, полноповоротных и порталных кранов. Кунгурский и Павловский заводы произвели около 90 % турбобуров, выпускаемых в стране, которые покупали многие зарубежные государства, в том числе США и ФРГ.

В послевоенный период капитальные вложения в машиностроение Урала заметно снизились, что было вызвано необходимостью восстановления отрасли Украины и Белоруссии, что отрицательно сказалось на показателях региона. В результате этого удельный вес машиностроения в валовой продукции промышленности Урала сократился в 1950 г. по сравнению с 1945 г. с 63,7 до 23,5 %, хотя общий объем продукции машиностроения за 1946–1950 гг. вырос на 8 % [12, с. 60].

В 1950–1960 гг. существенно изменилась отраслевая структура экономики Урала. Преимущественное развитие получили отрасли, производящие черные металлы и прокат, а также строительные (цемент, железобетон) и лесные (деловая древесина, пиломатериалы) материалы, необходимые для капитального строительства. За этот период в черной металлургии произошло серьезное увеличение объемов производства в результате большого капитального строительства (см. рисунок). В строй действующих вошло свыше 60 цехов, прокатных станов, агрегатов, в том числе 10 доменных печей, 19 большегрузных мартенов, 3 коксовые батареи, 11 прокатных станов, 3 гор-

но-обогачительных агломерационных предприятия, 2 углеобогачительные фабрики, 9 современных цехов [37, с. 454].

Активно внедрялись новые технологии выработки продукции предприятиями черной металлургии: механизация и автоматизация доменного и прокатного производства; разработанная на ММК технология офлюсованного агломерата; укрупнение мартеновских печей; процесс непрерывной разливки стали; применение в качестве топлива природного газа и др. В результате названных факторов объем производства черной металлургии Урала за 1951–1960 гг. увеличился более чем в два раза.

Машиностроение Урала в 1950-е годы продолжало специализироваться на производстве тяжелого, энергетического и транспортного оборудования, на выпуске станков, прессов, тракторов, сельскохозяйственных и дорожных машин, а также аппаратов, механизмов и машин для химической, нефтехимической, горнодобывающей, лесной промышленности и строительной индустрии. Развертывалось производство автомобилей, мотоциклов, приборов, подшипников, электродвигателей. На эти цели выделялись большие капитальные вложения.

Быстрыми темпами возрастали производственные мощности отрасли за счет капитального строительства. За 1951–1960 гг. были построены крупные механические цеха на заводах Свердловской и Челябинской областей; на Кунгурском машиностроительном заводе введен новый корпус механического цеха на 130 металлорежущих станков и цех турбобуров; на «Уралмаше» пущены цехи металлоконструкций и модельный; на заводе «Уралэлектроаппарат» — корпуса трансформаторов и гидрогенераторов, цеха разъединителей и литейный, а также автоматизированная парокотельная. Введены в строй Оренбургский завод мощных прессов «Гидропресс», Лысьвенский турбогенераторный, Курганский завод химического машиностроения и др.

В целом по Уралу основные фонды машиностроения за 1951–1960 гг. выросли более чем в два раза. Выпуск машиностроительной продукции был сосредоточен в основных индустриальных областях Урала — Пермской, Свердловской, Челябинской. На их территории концентрировалось 80 % всех основных фондов отрасли, выпускалось 79 % валовой продукции, на предприятиях машиностроения было занято до 85 % всех рабочих-машиностроителей.

Важной особенностью развития машиностроения Урала в 1960–1970 гг. явилось широкое внедрение на промышленных предприятиях *новой техники и прогрессивной технологии*, комплексной механизации и автоматизации производства. За 1959–1965 гг. машиностроители Свердловской области механизировали и автоматизировали 160 цехов, более 1 100 участков и поточных линий.

В 1970–1980 гг. в реализации экономической стратегии советского правительства видная роль по-прежнему сохранялась за Уральским экономическим районом. Это определялось значением его производственного потенциала в народнохозяйственном комплексе страны. Основу экономики Урала составляла промышленность. По объему промышленного производства район занимал второе место в РФ. Уровень территориальной концентрации промышленности в три раза превышал общесоюзный. В системе общественного разделения труда Урал специализировался на производстве продукции тяжелой индустрии, доля которой в общем объеме промышленного производства неуклонно повышалась и в 1980 г. составила более 80 %. Ведущими отраслями региона являлись машиностроение и металлообработка, металлургическая промышленность. Кроме того, к отраслям специализации относились химическая и нефтехимическая промышленность, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная отрасли.

Вместе с тем начали проявляться негативные факторы развития экономики Уральского макрорегиона: напряженность баланса трудовых ресурсов при отрица-

тельном сальдо миграции населения; отставание в развитии водного хозяйства, транспорта, социальной инфраструктуры и особенно энергетической базы.

Отраслевая структура промышленности сохраняла стабильный характер, причем неуклонно повышалась доля отраслей, определяющих научно-технический прогресс. Так, удельный вес машиностроения и металлообработки в 1971–1980 гг. увеличился на 7,2 %, химической и нефтехимической промышленности — на 0,7 %. Темпы развития этих отраслей опережали средние по промышленности на 46,5 и 20,7 % соответственно.

В 1970-е годы продолжился процесс выравнивания уровня экономического развития областей и автономных республик Урала. Интенсивно развивались в это время машиностроение и металлообработка в Удмуртской АССР (производство легковых автомобилей) и Курганской области, в Пермской области – химическая промышленность (производство минеральных удобрений, продуктов нефтехимии), в Оренбургской области был создан новый крупный район по добыче и переработке природного газа, введены дополнительные мощности на Ириклинской ГРЭС. Это позволило лучше использовать имеющиеся природно-экономические условия и факторы, более сбалансированно и пропорционально развивать хозяйство района.

### **Современные модернизационные процессы**

Перестройка и рыночные реформы 1990-х годов, глубокий структурно-системный, экономический, технологический, социально-политический, идеологический, бюджетно-финансовый и платежный кризис России вызвали резкий спад промышленного производства Уральского макрорегиона.

Уральская промышленность не была подготовлена к переходу на рыночные отношения. Потеря предприятиями государственного финансирования и заказов, разрушение традиционной системы снабжения и сбыта продукции, разрыв внутриотраслевых и межотраслевых производственных связей, недостаток оборотных средств и слабое инвестирование, резкое повышение цен на сырье, электроэнергию, топливо, транспортные услуги, резкий спад в стране металлопотребления, ракет, космической техники, надводных и подводных судов, тяжелого вооружения, значительное сокращение спроса на металлы со стороны машиностроения, станкостроения строительства вызвали резкое падение экономики Уральского макрорегиона.

В частности, уральская металлургия была вынуждена в два раза сократить выпуск продукции, полностью или частично отказаться от своей инфраструктуры. Многие предприятия оказались на грани банкротства, в том числе крупные, уникальные. Был близок к банкротству в 1996 г. флагман уральской металлургии — Магнитогорский металлургический комбинат (ММК). Через банкротство прошли Нижнетагильский (НТМК) и Орско-Халиловский (ОХМК — НОСТА — Уральская сталь) металлургические комбинаты. Некоторые предприятия испытали такую процедуру по нескольку раз. Так, Бакальское рудоуправление банкротилось трижды. В связи с резким сокращением производства на ряде предприятий были потушены доменные печи, остановлены другие металлургические агрегаты [4, с 740; 7, с. 233–236].

В особенно тяжелом положении в условиях отсутствия правительственных заказов оказались предприятия военно-промышленного комплекса (ВПК), на долю которого в среднем на Урале приходилось около 30 % объема всего промышленного производства. В Удмуртии доля ВПК составляла почти 70 %, в Пермском крае и Свердловской области — более 50 % [14, с. 327]. Яркие примеры того времени приводят историки. В начале 1992 г. Златоустовскому машиностроительному заводу

им. В. И. Ленина пришло распоряжение из Москвы о сокращении оборонной продукции, в результате чего все цеха этого профиля были остановлены [8, с. 491]. Нижнетагильский «Уралвагонзавод», занесенный в книгу рекордов Гиннеса как самый крупный завод в мире, выпускавший в год 1 700 танков Т-72, в середине 1990-х годов получал заказы на изготовление в год 2–3 танков.

В Верхнесалдинском металлургическом производственном объединении (ВСМПО) в связи с почти полным прекращением в стране строительства самолетов, ракет и подводных лодок в 1992–1993 гг. объем заказов на титановый прокат уменьшился в 38 раз (до 2,6 %), на алюминиевый прокат — в 10 раз (до 10 %). Активная работа коллектива над повышением качества и конкурентоспособности продукции, стратегия выхода на внешние рынки, поставка титановой продукции непосредственно ведущим аэрокосмическим предприятиям промышленно развитых стран позволили предприятию не только выжить, но и стабилизировать обстановку, наращивать выпуск изделий, продолжить реконструкцию производства [5, с. 6].

Непродуманные экономические реформы начала 1990-х годов, необоснованное следование западным моделям развития и западным «либеральным ценностям», «шоковая терапия», поспешная хаотичная приватизация почти всего промышленного потенциала страны, обвальная спад производства, раскручивание инфляционной спирали, рост преступности и коррупции, обнищание населения, развал науки и образования привели к тому, что государство утратило управляемость экономикой страны.

Финансовый кризис августа 1998 г. привел к резкому росту очень чувствительных для металлургических предприятий цен на рудное сырье, каменный уголь, ферросплавы, железнодорожные перевозки. Из-за низкой покупательной способности отечественных потребителей российские предприятия не могли реализовать свою продукцию на внутреннем рынке и были вынуждены переориентироваться на внешний.

Не все промышленные предприятия Уральского макрорегиона, опираясь на мощный производственный базис, созданный в советское время, смогли пережить 1990-е годы, адаптироваться к новой экономической ситуации, выйти на мировой рынок. В лучшем положении оказались металлургические предприятия, намного сложнее ситуация сложилась в машиностроении (см. рисунок).

До перехода к рыночной экономике связь уральских металлургических предприятий с внешним рынком была ничтожной. Металлургия СССР, выплавляя в 1982 г. 165 млн т стали, экспортировала в основном в страны социалистического содружества (СЭВ) всего 7 млн т (4,2 %) [18, с. 17]. После перехода к рыночным отношениям для предприятий главным условием выживания стало умение приспосабливаться к условиям рынка. Из-за резкого уменьшения внутреннего металлопотребления предприятия были вынуждены выйти на внешний рынок, переориентироваться на поставки в другие страны сырья и полуфабрикатов. В результате на Запад хлынул неорганизованный, стихийный поток российских черных и цветных металлов, многие из которых, будучи стратегическими, ранее не экспортировались. Наплыв продукции российской металлургии вызвал падение цен на международном рынке металлов. Потребители предъявляли повышенные требования к качеству и экологическим параметрам российской продукции, ее внешнему виду, упаковке, отказывались покупать ее из-за несоответствия российских стандартов международным. В результате большие объемы металлов были реализованы по низким ценам. В 1990-е годы международными стандартами было сертифицировано только 20 % продукции цветной металлургии.

Предприятиям-экспортерам пришлось развернуть большую целенаправленную работу по изучению мировых рынков, разработке системы менеджмента качества. В результате в начале 2000-х годов российские стандарты были в основном приведе-

ны в соответствие с мировыми. Российская металлургия заняла прочное место в мирохозяйственных связях. В настоящее время на ее долю приходится около 12 % мирового рынка черных металлов, 15–20 — алюминия, 20 — кобальта, около 30 — никеля, 40 — титана, более 50 % — платиноидов [4, с. 747]. Это позволило российским предприятиям укрепить свои экономические позиции, но поставило их в зависимость от иностранных заказчиков и создало угрозу экономической безопасности и самостоятельности страны.

Уральские металлургические заводы стали крупнейшими в мире экспортерами черных и цветных металлов. В настоящее время около 50–60 % продукции уральской черной металлургии и около 80–90 % продукции цветной металлургии идет на экспорт. Однако и сейчас в отношении многих видов российской металлопродукции (горячекатаный и холоднокатаный лист, бесшовные трубы, алюминиевый прокат, алюминий и др.) около 20 стран мира выдвигают ограничительные меры [22, с. 21–25; 27, с. 84–85 и др.].

Согласно официальной статистической информации, наибольшее падение производства в черной металлургии Урала отмечено было в 1998 г., когда по сравнению с 1990 г. выплавка чугуна сократилась до 52,5 %, стали — до 42,2, производства проката — до 44,5 %, т. е. наполовину и более (см. рисунок). Но и в настоящее время уральская черная металлургия по объемам производства еще не достигла уровня 1990 г.

За три столетия интенсивного использования минеральные богатства Урала серьезно истощились. Полностью отработаны знаменитые месторождения высококачественных железных руд гор Магнитной, Высокой, Благодати. Истощены месторождения медьсодержащих руд. Большинство ныне действующих горнодобывающих комбинатов и рудоуправлений находятся в эксплуатации по 40–60 лет и более. Ухудшились условия добычи минерального сырья: открытые горные работы достигают глубины в 1 км, шахты уходят на глубину до 3 км. Для ведения горных работ на глубоких горизонтах требуется новая, более мощная специальная техника, для освоения новых месторождений на Полярном и Приполярном Урале необходима техника, способная работать в условиях Севера.

Значительную часть сырья металлургические предприятия Урала вынуждены завозить из других регионов или импортировать из стран ближнего и дальнего зарубежья (КМА, Казахстан). Расстояние перевозок составляет от 300 до 3 000 км. По твердым полезным ископаемым Урал из добывающего района превратился в потребителя минерального сырья. Отсутствие в регионе и в стране промышленной добычи марганцевых, хромовых и титаносодержащих руд, ниобия, необходимого для получения высококачественных и некоторых специальных сталей, ослабляет стратегическую и экономическую безопасность страны.

На Урале и в Центре сосредоточены большие металлургические мощности, а крупнейшие месторождения полезных ископаемых расположены в восточных районах — в Сибири и на Дальнем Востоке. Только включение в хозяйственный оборот ресурсов Востока может радикально в долгосрочном плане решить проблему рудо-минерального сырья на Урале.

Ученые ставят задачу создания программы инфраструктурного и промышленного освоения Восточной Сибири и Дальнего Востока. Опережающий рост индустрии на Востоке будет сопровождаться свертыванием, терциализацией промышленности в европейской части страны, переходом ее на агломерационный и транзитный тип развития. Восток России, имея сопоставимые территории и потенциал, по ежегодным инвестициям отстает от Китая в 40 раз, от Азии и Океании в целом — в 85 раз. Реали-

зация проекта новой индустриализации Востока необходима в геополитических целях, для сохранения экономического и политического суверенитета России на Востоке [3, с. 534–540; 34, с. 5–7; 35, с. 8–12].

Экономика Уральского макрорегиона тяжело пережила смену в стране общественно-политического строя и смену собственников промышленных предприятий. При всех трудностях металлургический комплекс сохранил основные фонды, основной производственный и кадровый потенциал, адаптировался к рыночным условиям. В настоящее время по производству черных металлов уральская металлургия приблизилась к уровню 1990 г., а по выпуску ряда цветных металлов превысила этот уровень.

На многих металлургических предприятиях приняты к реализации долгосрочные программы технического перевооружения, предусматривающие крупные объемы инвестиций в модернизацию производства. Как считает Генеральный директор УГМК, президент Ассоциации металлургов России А. А. Козицын, уже в ближайшем будущем «предприятия отечественной металлургии способны встать на один уровень с зарубежными аналогами», смогут «соответствовать западным аналогам в части структуры и технологии производства» [17, с. 9–10].

Главной тенденцией *модернизации сталеплавильного производства* на Урале в настоящее время стали структурные изменения, выразившиеся в стремительном росте прогрессивных технологий производства стали — кислородно-конверторного и электросталеплавильного способов, свертывания и ликвидации мартеновского способа, росте разливки всей выплавленной стали на машинах непрерывного литья заготовок (МНЛЗ).

Однако сохраняется ряд острых проблем, тормозящих развитие уральской металлургии и ослабляющих ее позиции на мировом рынке. В частности, модернизация металлургического производства носит островной характер, более основательно затрагивая только крупные предприятия отрасли — металлургические комбинаты. Наиболее далеко она продвинулась на ММК, где реконструированы почти все основные производства, в меньшей степени на НТМК и еще в меньшей — на ЧМК и ОХМК («Уральская сталь»).

Модернизация на большинстве предприятий происходит односторонне, реконструируется преимущественно технологическое оборудование, меньшее внимание уделяется вспомогательному производству, энергетическому хозяйству, инфраструктуре. Высока степень износа производственных фондов — 48,5 % в черной металлургии и 42,5 % в цветной при колебаниях от 32 до 70 % в зависимости от вида продукции.

На Урале далеко зашел процесс монополизации: черную металлургию контролируют четыре компании, трубную — две, алюминиевую — одна. Вертикально интегрированные структуры превратились в мощные монополии, господствующие на внутреннем рынке и готовые стать транснациональными компаниями, для которых на первом месте стоят корпоративные выгоды, а не государственные или региональные интересы.

Уральская металлургия находится в процессе *интенсивной модернизации*. Стратегическим направлением ее дальнейшего развития стало завершение технико-технологической реконструкции, превращение в динамично развивающуюся, высокоэффективную и высококонкурентную отрасль, полностью обеспечивающую потребность страны в металлургической продукции, интегрированную в мировой рынок металла в рамках международного разделения труда.

Намного сложнее переход к рыночным отношениям пережил машиностроительный комплекс Уральского макрорегиона, что является причиной низкого спроса на металлы на внутреннем рынке. При переходе к рыночной экономике металлопо-

требление снизилось более чем в три раза, машиностроение как отрасль экономики региона деградировало и в настоящее время испытывает большие трудности. Особую тревогу вызывает то обстоятельство, что не удалось сохранить отечественное металлургическое машиностроение, находившееся на мировом техническом уровне. Металлургические заводы сейчас закупает техническое оснащение за рубежом. В 2000–2006 гг. ежегодный ввоз машин и оборудования в нашу страну вырос с 8,8 млрд до 63 млрд дол. [20, с. 19–21; 21, с. 16–18].

Проведенное нами исследование доказало наличие тесной связи между циклично-волновой динамикой производства черных металлов, выпуском металлорежущих станков предприятиями Уральского макрорегиона и процессами индустриальной модернизации за период 1913–2006 гг. Индустриальная модернизация носила разный характер на протяжении изученного периода. С 1920 по 1990 г. она представляла собой форсированный административный процесс, а начиная с 1990 по настоящее время — рыночный, конъюнктурный. Считаем, что фактором улучшения экономического ландшафта исследуемой территории является новая индустриальная модернизация, основанная на приоритетной поддержке конкурентоспособных технологий по важнейшим для Урала направлениям: оборонный комплекс, отрасли тяжелого машиностроения (прежде всего металлургическое и горно-обогатительное), энергетическое и нефтегазовое машиностроение, комплексное использование сырья (включая переработку техногенных отходов), фармакология и др. ([28; 30; 31; 36] и др.).

#### Библиографический список

1. *XI Уральская областная конференция ВКП(б): стенографический отчет.* Свердловск; М.: Партийное изд-во, Урал. обл. отд-ние, 1932.
2. *XIV съезд Всесоюзной Коммунистической партии (б). Декабрь 1925 года. Стенографический отчет.* М.: Госиздат, 1926.
3. *Алексеев В. В. Алексеева Е. В., Зубков К. И., Побережников И. В.* Азиатская Россия в геополитической и цивилизационной динамике. XVI–XX века. М.: Наука, 2004.
4. *Алексеев В. В., Гаврилов Д. В.* Металлургия Урала с древнейших времен до наших дней. М.: Наука, 2008.
5. *Верзаков Н. В.* Наследие славы: к 240-летию ПО «Булат». Златоуст: Газета, 1994.
6. *Вознесенский Н. А.* Военная экономика СССР в период Отечественной войны. М.: ОГИЗ: Госполитиздат, 1947.
7. *Гаврилов Д. В.* Современный технологический кризис металлургии и пути выхода из него // Россия в контексте мирового экономического развития во второй половине XX века. М., 2006.
8. *Гаврилов Д. В., Запарий В. В.* Верхнесалдинское металлургическое производственное объединение // Металлургические заводы Урала XVII–XX века: Энциклопедия. Екатеринбург, 2001.
9. *Зуйков В. Н.* Создание тяжелой индустрии на Урале (1926–1932). М.: Мысль, 1971.
10. *История народного хозяйства Урала: [в 2 ч.] / отв. ред. М. А. Сергеев.* Свердловск: Изд-во Урал. ун-та, 1988. Ч. 1: 1917–1914.
11. *История народного хозяйства Урала: [в 2 ч.] / отв. ред. М. А. Сергеев.* Свердловск: Изд-во Урал. ун-та, 1990. Ч. 2: 1946–1985.
12. *История социалистической экономики СССР: [в 7 т.] / отв. ред. И. А. Гладков и др.* М.: Наука, 1980. Т. 6. Советская экономика накануне и в период Великой Отечественной войны 1938–1945 гг.
13. *История Урала: [в 2 т.] / [В. Ф. Попов, А. Н. Фадеев, В. Г. Черемных и др.]; под общ. ред. И. С. Капцуговича.* Пермь: Пермское книжное издательство, 1977. Т. 2: Период социализма.



14. *История Урала*: [в 2 кн.] / под ред. Б. В. Личмана, В. Д. Камынина. Екатеринбург: Изд-во «СВ-96», 1998. Кн. 2: XX век.
15. *Калинин М. И.* Статьи и речи (1941–1946). М.: Политиздат, 1975.
16. *Клименко К.* Уральский промышленный район. М.: Госпланиздат, 1945.
17. *Козицын А. А.* «Предприятия отечественной металлургии способны встать на один уровень с зарубежными аналогами» // *Уральский рынок металлов*. 2005. № 1.
18. *Колтаков С. В.* «Рыночную инициативу надо совмещать с государственным планированием» // *Уральский рынок металлов*. 2007. № 9.
19. *Конъюнктурный обзор хозяйства Урала за 1925/1926 г.* Свердловск: Издание Уралплана, 1927.
20. *Малышев А.* Уралмаш: Снова в ожидании перемен // *Уральский рынок металлов*. 2006. № 8.
21. *Машиностроение: Локомотив экономического роста* // *Эксперт-Урал*. 2001. № 18.
22. *Митин С. Г.* О стратегии развития металлургической промышленности России до 2010 года // 300 лет уральской металлургии: тр. Междунар. конгресса (4–5 октября 2001 г.). Екатеринбург, 2001.
23. *Назаровский Б.* Западный Урал к 40-й годовщине Великого Октября. Пермь: Пермское книжное издательство, 1957.
24. *Национализация промышленности на Урале (октябрь 1917 — июль 1918 гг.): сб. докладов* / [сост. Н. А. Ведешкина и др.; ред. А. В. Адамов, В. Н. Зуйков]. Свердловск: Свердл. кн. изд-во, 1958.
25. *Немчинов В. С.* Народное хозяйство Урала: (его состояние и развитие). Екатеринбург: Уралкнига, 1923.
26. *Очерки истории Челябинской областной партийной организации, 1917–1967.* Челябинск, 1967.
27. *Петросян А.* Диалог с позиции силы // *Металлы Евразии*. 2000. № 6.
28. *Романова О. А., Акбердина В. В.* Методология и практика формирования высокотехнологичного сектора экономики и создания новых рабочих мест в индустриальном регионе // *Экономика региона*. 2013. № 3.
29. *Сигов С. П.* Очерки по истории горнозаводской промышленности Урала. Свердловск: Свердл. обл. изд-во, 1936.
30. *Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В.* «Новая нормальность» в российской экономике: региональная специфика // *Экономика региона*. 2016. Т. 12, вып. 3.
31. *Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В.* Перед вызовами третьей волны индустриализации // *Известия Уральского государственного экономического университета*. 2016. № 3(65).
32. *Социалистическое строительство СССР: стат. ежегодник*. М.: ЦУНХУ Госплана СССР — В/О Союзоргучет, 1935.
33. *Социалистическое строительство Урала за 15 лет (основные показатели): стат. сб.* Свердловск: Изд. Урал. обл. управления народнохозяйственного учета, 1932.
34. *Хлопонин А.* Восточный прорыв: О проекте новой индустриализации Сибири и Дальнего Востока // *Металлы Евразии*. 2006. № 5.
35. *Хлопонин А.* Индустриальная основа развития России // *Металлы Евразии*. 2007. № 3.
36. *Цветков В. А.* Модернизация национальной экономики: теоретико-практический подход // *Инновации*. 2012. № 4(162).
37. *Экономическая жизнь СССР: Хроника событий и факты. 1917–1965 гг.*: [в 2 кн.]. М.: Советская энциклопедия, 1967. Кн. 2: 1951–1965.

## Особенности и проблемы политики новой индустриализации в металлургическом комплексе

Исследование направлено на обоснование необходимости проведения политики новой индустриализации для традиционных отраслей промышленности, в частности металлургического комплекса. Выделены особенности металлургии как отрасли, обозначены проблемы и потенциальные драйверы роста металлургического комплекса России, предложен общий алгоритм промышленной политики для предприятий металлургии.

**Ключевые слова:** металлургический комплекс; промышленная политика; новая индустриализация; специфика металлургии.

Принятие Федерального закона от 28 декабря 2016 г. № 488-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» привело к существенным структурным сдвигам относительно общего вектора развития российской экономики. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» дал мощный толчок в необходимости реиндустриализации экономики, или новой индустриализации, под которой понимается синхронный процесс создания новых высокотехнологичных секторов экономики, эффективного инновационного обновления ее традиционных секторов при согласованных качественных и последовательных изменениях между технико-экономической и социально-институциональной сферами [4, с. 46].

Однако новая индустриализация зачастую трактуется как кардинальные изменения технологического и производственного базиса общества, создание новых предприятий и секторов хозяйства. Значительно меньше внимания уделяется модернизации традиционных отраслей промышленности, составляющих экономическую основу индустриальных регионов [5, с. 15]. Считаем, что реиндустриализация должна касаться в первую очередь старопромышленных регионов, так как это территории с высоким уровнем зависимости от одной или нескольких профильных отраслей промышленности, негибкой институциональной структурой и зачастую устаревшей продукцией [3, с. 8].

Представляется, что именно политике традиционных отраслей промышленности должно уделяться больше внимания. Данное утверждение может быть аргументировано следующими обстоятельствами:

- 1) такой вектор не противоречит концепции новой структурной экономики, согласно которой при повышении конкурентоспособности объекта необходимо совершенствовать сильные стороны, а не подтягивать слабые;
- 2) при ориентации только на высокотехнологичный сектор экономики возникнет серьезная региональная дифференциация в бюджетных доходах;
- 3) при высоком уровне конкуренции традиционных отраслей экономики возможен переток капитала в новые высокотехнологичные отрасли экономики.

Специфика деятельности предприятий традиционных, тяжелых отраслей промышленности существенно затрудняет использование гибких, динамичных бизнес-моделей, т. е. ограничивает выбор источников генерирования конкурентных преимуществ. Устойчивое развитие такого рода предприятий чаще всего основано на реальных производственных технологиях и физических активах.

Металлургия является вторым по значимости сектором экономики России и традиционно выступает одним из локомотивов отдельных ее регионов (в частности, Ура-

ла). Metallургический комплекс представляет собой традиционную отрасль тяжелой промышленности, которая в России характеризуется значительной экспортоориентированностью и одновременно низким уровнем технологичности операций<sup>1</sup>. Деятельность металлургических предприятий определяется рядом особенностей, среди которых:

зависимость рентабельности бизнеса от уровня государственной поддержки и масштабных государственных проектов;

низкая гибкость производства;

преимущественное использование вертикально интегрированной формы организации бизнеса с собственной сырьевой базой и полным циклом производства;

концентрация металлургических предприятий в отдельных регионах и моногородах;

использование устаревших активов и технологий на фоне постепенного ужесточения экологических стандартов;

традиционная работа на склад и, как результат, низкая специализация (принцип работы «не знаю, кому продам») или, наоборот, подстройка продукции под одного заказчика.

Глобальный рынок металлургии в последнее десятилетие переживал глубокие изменения. После долгого периода медленного роста, избыточных мощностей и низких цен, продолжавшегося с середины 1970-х годов до конца XX столетия, в развитии отрасли начался новый этап. С 2008 г. на мировом рынке металлургии наблюдается существенное изменение структуры, рост доминирования поставщиков сырья, активное использование институциональных механизмов регулирования рынка (например, сознательное сокращение производства в развитых странах с целью снижения волатильности мировых цен). Мировые лидеры (Китай, Индия, страны СНГ) проводят ускоренную консолидацию активов, переориентируют металлургические компании на производство высокотехнологичной продукции, модернизируют производственные мощности.

На этом фоне положение российских металлургов заметно ухудшилось. Так, уже к концу 2012 г. Россия уступила четвертое место Индии в списке лидеров отрасли черной металлургии. Предприятия все больше демонстрируют переход к низкотехнологичным видам продукции.

В то же время российская металлургия имеет ряд преимуществ по сравнению с основными конкурентами:

высокая рентабельность из-за низких издержек производства в силу использования форм вертикальной интеграции;

владение собственными угольными шахтами, месторождениями руды, источниками энергии и дешевой рабочей силой;

низкая налоговая нагрузка и поддержка государством;

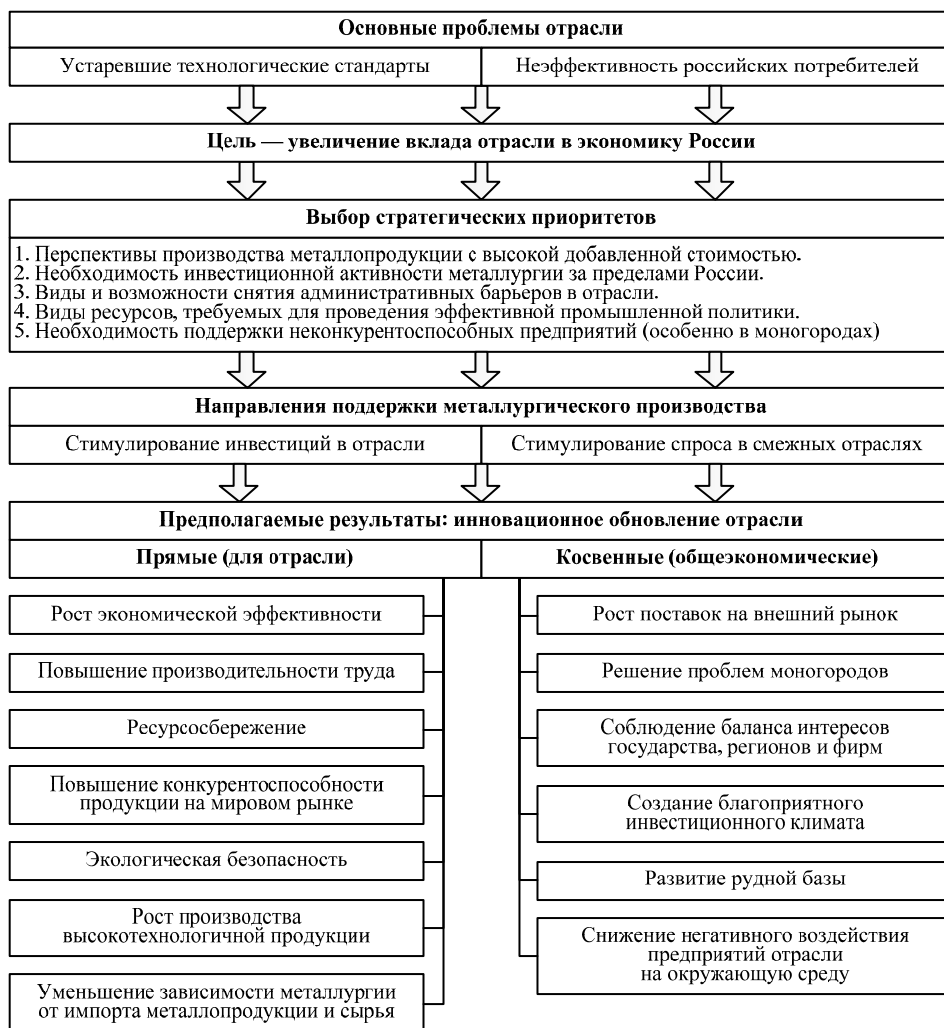
опережающий смежные отрасли темп роста цен.

Особые характеристики промышленных металлургических предприятий являются причиной того, что *наибольшее значение для них имеют технологический и институциональный контекст*. С точки зрения государства увязка промышленной политики с корпоративными стратегиями тоже важна, так как предприятие повышает горизонт планирования, снижает риски инвестирования в новые проекты. По мнению Б. Кондратьева, «такая система фактически подсказывает бизнесу, где нужно концентрировать инвестиционные и интеллектуальные ресурсы» [2, с. 7].

---

<sup>1</sup> Science technology and innovation in Europe. European Communities, 2013.

В развитии металлургии государству принадлежит главенствующая роль. Решения о строительстве крупных металлургических заводов принимаются исходя из макроэкономических или геополитических задач. Освоение и развитие сырьевой баз ведется также под контролем и при участии государства. Пассивная отраслевая политика в металлургии практически не используется. Вызвано это тем, что в условиях растущей интеграции национальных экономических систем антимонопольное регулирование ставит национальные компании в менее выгодное положение по сравнению с зарубежными.



#### Промышленная политика металлургического комплекса

Современная российская металлургия сформировалась под влиянием трех основных процессов [1]. Во-первых, под воздействием курса правительства на глобализацию, встраивание отечественной экономики в мировой рынок в 1990-е годы значи-

тельные отечественные ресурсы были направлены на экспорт. Во-вторых, под влиянием декларируемой правительством стратегии на наращивание конкурентных преимуществ компаний в 2000-х годах металлургия претерпела существенные институциональные изменения. В целях снижения транзакционных издержек на рынке металла в стране на основе совершенствования внутриотраслевых связей были созданы крупные управляющие компании, объединяющие почти 100 % производства алюминия, титана, никеля и около 80 % производства чугуна, стали и других видов металла в РФ и регулирующие основные технологические процессы в металлургии, закупку ресурсов и реализацию продукции. В дальнейшем отечественными интегрированными компаниями была предпринята попытка создать транснациональные корпорации, оптимизирующие процессы производства и поставок металла на внешние рынки.

В-третьих, под влиянием изменений в отечественной экономике правительство предприняло попытку укрепить межотраслевые связи по поставкам металла внутри страны. Наибольшего успеха добились трубные компании, ориентированные на потребности топливно-энергетического комплекса, а также производители массовых видов металлопродукции, используемой в строительстве.

В начале 1990-х годов из-за необдуманной ценовой политики российских металлургов многие государства ввели ограничительные меры в отношении российского экспорта. Поэтому целью первого нормативно-правового акта, регулирующего деятельность металлургической отрасли, было не развитие отрасли, а ее сохранение. В 2002 г. была разработана первая отраслевая программа развития — «Комплекс мер по развитию металлургической промышленности России на период до 2010 г.», утвержденный Распоряжением Правительства от 5 сентября 2002 г. № 1228-р. Впоследствии эта программа сменилась Стратегиями развития металлургической промышленности Российской Федерации 2007 и 2009 гг. Изменение в 2014 г. условий хозяйствования повлекло за собой выход в свет приказа Министерства промышленности и торговли РФ от 5 мая 2014 г. № 839 «Об утверждении Стратегии развития черной металлургии России на 2014–2020 гг. и на перспективу до 2030 г. и Стратегии развития цветной металлургии России на 2014–2020 гг. и на перспективу до 2030 г.». Логика формирования настоящей промышленной политики представлена на рисунке.

Таким образом, перестройка существующих механизмов развития металлургических предприятий, основанных на классической цепи создания ценности, требует не только изменения архитектуры предприятия, но и реструктуризации в системе институционального взаимодействия участников рынка.

### Библиографический список

1. Буданов И. А. Влияние макроэкономических изменений на динамику производства металла в России // Проблемы прогнозирования. 2015. № 6.
2. Кондратьев В. Б. Отрасли и сектора глобальной экономики: особенности и тенденции развития. М.: Междунар. отношения, 2015.
3. Мальцев А. А., Мордвинова А. Э. Реструктуризация старопромышленных регионов Европы: опыт и проблемы // Управленец. 2016. № 3(31).
4. Романова О. А. Стратегический вектор экономической динамики индустриального региона // Экономика региона. 2014. № 1.
5. Татаркин А. И., Романова О. А., Бухвалов Н. Ю. Новая индустриализация экономики России // Вестник УрФУ. Сер.: Экономика и управление. 2014. № 3.

## Экономическая система России в разрезе ее развития: пути модернизации

За долгую историю развития человечества сменилось множество экономических формаций. Как известно, с течением времени все они претерпели те или иные изменения. В данной работе автором рассмотрены экономические системы СССР и Российской Федерации, освещен экономический путь развития страны, проведен анализ произошедших изменений и их результатов, проанализированы смежные позиции у зарубежных стран. Сложившаяся экономическая система России требует переосмысления и корректировки своей структуры. Без должного внимания к данной проблеме сложно выбраться из затянувшегося экономического кризиса с минимальными потерями. Имея солидные запасы ресурсов, приемлемый научно-технический потенциал, энтузиазм населения к грядущим изменениям, необходимо принять меры для изменения ситуации.

**Ключевые слова:** Россия; СССР; экономика; хозяйство; реформа; модернизация.

После революционных событий 1917 г. к власти в России пришли большевики с экономической программой, отличной от всех существовавших ранее. Страна взяла курс на построение социализма. В 1920–1930-е годы в СССР стал складываться особый тип хозяйствования и жизни людей. С одной стороны, этому типу хозяйствования были присущи традиционные черты, с другой стороны, внедрялись доселе неизвестные методы социалистического хозяйствования. Экономика советской России пошла по качественно иному пути, сочетая несочетаемые на первый взгляд вещи. Вся мощь советского строя и успех данной экономики состоят в том, что Россия смогла ликвидировать ссудный процент, сдерживать монетаризм. Впоследствии, разумеется, подобная политика была охарактеризована как «неправильная».

Первый учебник политэкономии удалось издать лишь в 1954 г., что наглядно демонстрирует тернистость пути союза советского хозяйства и понятий трудовой теории стоимости. Известный российский ученый, публицист, политолог Сергей Георгиевич Кара-Мурза в своей книге «Советская цивилизация» пишет: «О непригодности категорий политэкономии для верного описания советского, явно не капиталистического, хозяйства, предупреждал А. В. Чаянов. Он писал: „Обобщения, которые делают современные авторы современных политэкономических теорий, порождают лишь фикцию и затемняют понимание сущности некапиталистических формирований как прошлой, так и современной экономической жизни“. Достаточно сказать, что фундаментальным фактором рыночной экономики, даже при монополистическом капитализме, является *конкуренция*. Напротив, в советском хозяйстве плановая деятельность была направлена на „отключение“ конкуренции для обеспечения концентрации ресурсов на главных участках хозяйственного развития» [4, с. 363].

О непригодности трудовой теории стоимости говорил и руководитель советского государства И. В. Сталин в своей работе «Экономические проблемы социализма в СССР».

Чтобы осознать всю суть экономической системы СССР, необходимо обратиться к истории и чудовищному эксперименту, проведенному в 1980–1990-х годах. Суть эксперимента заключалось в насильственном переустройстве типа советского хозяйствования в рыночную экономику. Его последствия, к сожалению, оказались ужасными, их отголоски слышны по сей день, однако посредством расчленения экономического «тела» страны были приобретены новые, во многом интересные и полезные знания, которые ныне позволяют понять фундаментальные основы экономики.

Различия между социалистическим строительством и рынком оказались фундаментальными. Советское хозяйство можно буквально осмыслить в категориях Аристотеля. Цель экономики заключалась в удовлетворении потребностей, что соотносится с понятием экономии, т. е. «ведения дома». Рынок же возводит в культ получение дохода, что является высшей целью деятельности любого хозяйствующего субъекта. Это — первое фундаментальное различие старой и новой экономик России.

Вторым фундаментальным различием стала разница в субъектах рыночной экономики. При социалистической экономике было важно модернизировать человека в свободного индивида, человека-творца. Ныне мы ясно видим как по самой экономической системе, так и по заявлениям политических деятелей, что важно воспитание грамотного потребителя. Бывший министр образования России А. А. Фурсенко на молодежном форуме в Селигере 23 июля 2007 г. сказал: «Недостатком советской системы образования была попытка формировать человека-творца, а сейчас задача заключается в том, чтобы взрастить квалифицированного потребителя, способного квалифицированно пользоваться результатами творчества других»<sup>1</sup>.

С приходом либеральных реформаторов Чубайса, Гайдара и их сторонников начался не иначе как катастрофический период экономической истории страны. Реформаторы не понимали, как ранее можно было мыслить не только критериями «рентабельность», «нерентабельность хозяйства», и с упорным фанатизмом ломали устоявшуюся систему, для которой цели извлечения прибыли не было просто-напросто потому, что экономика была нерыночной и руководство ставило совсем иные задачи развития.

Красноречива и статистика тех периодов. В книге С. Г. Кара-Мурзы, С. А. Батчикова, С. Ю. Глазьев «Белая книга. Экономические реформы в России 1991–2001» приводятся статистические данные по общественно-экономическим показателям. Вот некоторые комментарии: начиная с 1986 г. наблюдается резкое снижение рождаемости (на 1 тыс. населения) при одновременном увеличении смертности. Ситуация преодолелась в лучшую сторону только после 2001 г. [1].

Сохраняется высокая дифференциация населения по доходам. Побороть эту тенденцию Россия не в состоянии до сих пор.

Немаловажным вопросом является освещение деятельности профсоюзного движения в России и зарубежных странах. Что есть профсоюз? Это организованная структура работников по защите их трудовых прав. Профсоюзы действуют прежде всего через объединение трудящихся, собственную борьбу, через давление на виновника своих бед, чтобы добиться улучшения условий труда и выхода из сложившейся ситуации.

По существующему законодательству де-юре профсоюзы независимы от работодателей, партий, государства. Де-факто же получается обратная картина. Большинство современных профсоюзов входят в состав Федерации независимых профсоюзов России. Эта структура является, можно сказать, наследником советской ВЦСПС. Входящие в ФНПР профсоюзы на деле крайне зависимы. Как правило, они не хотят идти на конфронтацию с работодателем, бывают и случаи, когда сами работодатели входят в состав данных профсоюзов. По сути, профсоюзы стали «подкормленными ручными псами» работодателей.

---

<sup>1</sup> Олег Смолин. Вступительное и заключительное слово на общественных слушаниях «Закон о добровольности единого государственного экзамена. Какой человек нужен России?» Стенограмма круглого стола фракции КПРФ на тему «Законопроект о добровольности ЕГЭ», здание Государственной Думы, зал 830, 5 марта 2008 г., 14 часов. URL: <http://www.smolin.ru/duma/audition/2008-03-05.htm>.

По мнению В. Комова, секретаря Московского областного комитета профсоюза «Защита», существует три категории профсоюзов<sup>1</sup>.

Первая категория — патерналистские профсоюзы. Автор именует их «папиными»: хозяин — «папа», работники — его дети. Поведение профсоюза — ходить и просить у «папы» повышения заработной платы, улучшения условий труда и т. д. Такая позиция крайне неэффективна, ибо в итоге работники получают лишь «подачки с барского стола», если они «папе» выгодны. К таким профсоюзам относится, собственно, большинство входящих в ФНПР.

Второй вид — сервисные профсоюзы. За определенную долю взносов они предоставляют работникам своего рода услуги. Такие «конторы» (иначе не назовешь) наличествуют как в рядах независимых профсоюзов, так и в среде ФНПР (например, Горно-металлургический профсоюз, имеющий крепкие связи с международной отраслевой федерацией IndustriALL). Бывает, они добиваются успеха через суды, через переговоры с работодателем. Неэффективность данных профсоюзов заключается в том, что они по сути являются лишь юридическими консультантами, не активизируют рабочих на борьбу. И поэтому, например, условия коллективного договора будут такими, на какие готов пойти сам работодатель.

Наконец, третий вид профсоюзов — независимые, активные и боевые профсоюзы, готовые на решительные прямые действия, борьбу с администрацией предприятий. В таких профсоюзах работники сами являются руководящей силой, действует реальная демократия, идет борьба за свои права.

К третьей группе профсоюзов относится, например, Межрегиональный профсоюз «Рабочая ассоциация» и его отделение в Калуге. Так, в 2012 г. работники организовали коллективную забастовку на заводе «Бентелер» в Калуге, чтобы добиться удовлетворения их требований по изменению пунктов коллективного договора. Руководство завода не желало заключать с ними данный договор. Забастовка была настолько масштабной, что к решению проблемы подключился губернатор Калужской области Анатолий Артамонов, для запугивания бастующих был привлечен ОМОН<sup>2</sup>. Однако в результате решительных действий рабочих и координаторов их требования на выполнение социальных гарантий и улучшений условий оплаты труда были выполнены<sup>3</sup>. Данный случай является показательным примером того, как рабочие должны дружно и самоотверженно бороться за свои права.

Воодушевляет пример европейских работников профсоюзных организаций. Так, в мае 2016 г. участники общенационального дня протеста против реформ трудового законодательства заблокировали ряд важных национальных объектов, включая нефтеперерабатывающие заводы, верфи, мосты и автодороги. По данным Русской службы ВВС, основными пунктами реформы трудового законодательства во Франции были следующие<sup>4</sup>:

35-часовая рабочая неделя остается, но в качестве среднего показателя. Компании могут договариваться с местными профсоюзами о более короткой или более длинной рабочей неделе, но она не должна превышать 46 ч;

---

<sup>1</sup> Комолов О. Профсоюзы в России: проблемы и перспективы. Часть 1 // Интернет-сайт «Коммунисты Столицы». URL: <http://comstol.info/2013/10/aktualnyj-kommentarij/7792>.

<sup>2</sup> Кузьмин В. Рабочие «Бентелер Аутомотив» начали забастовку несмотря на ОМОН // Интернет-сайт издательского дома «КП-Калуга». URL: [http://www.kp40.ru/news/gorod\\_oblast/10894](http://www.kp40.ru/news/gorod_oblast/10894).

<sup>3</sup> Кузьмин В. Забастовка на «Бентелере» закончилась // Интернет-сайт издательского дома «КП-Калуга». URL: [http://www.kp40.ru/news/gorod\\_oblast/10904](http://www.kp40.ru/news/gorod_oblast/10904).

<sup>4</sup> Охваченная забастовками Франция готовится к протесту железнодорожников // Интернет-сайт «ВВС. Русская служба». URL: [http://www.bbc.com/russian/international/2016/05/160530\\_france\\_rail\\_strike](http://www.bbc.com/russian/international/2016/05/160530_france_rail_strike).



компаниям предоставляются более широкие права по снижению заработной платы;

закон смягчает условия увольнения работников, которые во Франции строго регулируются. Правительство надеется, что компании будут охотнее принимать на работу сотрудников, если будут знать, что смогут их уволить в случае необходимости или при сокращении производства;

работодателям дадут больше возможностей обсуждать с работниками их отпуск, в том числе отпуск по беременности и уходу за ребенком, а также по случаю свадьбы, которые сейчас также жестко регулируются законом.

Уникальность данной забастовки заключалась в том, что бастовали не отдельные профсоюзы на отдельных заводах против отдельных недобросовестных работодателей. Забастовка происходила на качественно ином, общенациональном уровне, рабочие протестовали против губительных, по мнению граждан Франции, реформ действующего президента Ф. Олланда. Несмотря на неудобства, причиняемые забастовками, 46 % французов поддерживали бастующих, согласно опросу общественного мнения, проведенного газетой *Journal du Dimanche*. Россиянам было бы полезно перенять французский опыт организации общенациональных забастовок.

Что касается успешного опыта зарубежных стран, то России, по мнению автора, необходимо обратить свой взор на Восток, в сторону Китая, и проанализировать, с какими трудностями столкнулись китайцы, какие механизмы решения проблем они использовали, к чему пришли в результате реформ и насколько они оказались прочными с течением времени. Как известно, в китайском языке нет слова «кризис». Оно заменяется двумя иероглифами — «опасность» и «возможность». И действительно, посмотрев на Китай, мы можем увидеть, как страна с той или иной успешностью трансформировала опасности, подстерегающие общество и экономику, в возможности для развития. Например, в статье О. В. Васюхина и Хэ Вэй «Развитие экономики Китая» говорится следующее: «Очень большая проблема — нищета. В 1999 г. численность населения, проживающего в районах абсолютной нищеты, по официальной оценке, составила 35 млн чел. Однако, по данным Мирового банка, в условиях нищеты проживает 300 млн чел. (в качестве критерия взято суточное среднедушевое потребление в размере 1 дол.). Задача преодолеть нищету представляется чрезвычайно сложной в силу глубины ее причин. Это неблагоприятные географические и климатические условия, высокая экологическая обстановка, неразвитость экономической, социальной, предпринимательской, культурной инфраструктуры, чрезмерная зависимость от внешней помощи, что вызывает анклавность развития и преобладание однообразной экономической структуры» [3].

И власти Китая работают над этой проблемой. Был составлен план, по которому предполагается, что к 2020 г. в стране не останется бедных. Данный план включает в себя улучшение работы коммунальных служб, финансирование строительства сельских дорог и больниц, ликвидацию безработицы путем создания новых рабочих мест. Как передает ВВС: «В настоящее время около 70 млн граждан Китая живут за чертой бедности, причем подавляющее большинство из них проживают в сельской местности. Таким образом, для выполнения плана властям необходимо добиться того, чтобы каждый месяц количество нищих сокращалось примерно на 1 млн чел. Как сообщает информационное агентство „Синьхуа“, около 12,3 млн китайцев смогли выбраться из нищеты в 2014 г. (в 2011 г. — 43,3 млн чел.)»<sup>1</sup>.

Как видим, при наличии достаточно сложных проблем власти Китая предпринимают все возможные действия, которые должны улучшить благосостояние гражд-

---

<sup>1</sup> В *Китае* к 2020 г. не останется нищих // Интернет-сайт «ARD». URL: <http://asiarussia.ru/news/9475>.

дан и экономические показатели. Россия, разумеется, не является Китаем, у нас разные форматы экономик, разные экономические показатели, возможности, векторы развития. Однако данный факт ни в коей мере не должен препятствовать взаимодействию и обмену опытом.

Бок Зи Коу в своей работе «Экономика Японии. Какая она?» писал: «Любая экономическая система нуждается в определенной корректировке с учетом требований времени» [2, с. 189]. Эти слова актуальны для современной России и ее экономической системы. Санкции со стороны Европейского союза и иных стран оголили экономические проблемы в стране. Оказалось, что по большому счету система держится на доходах от нефтегазовой сферы и иных ресурсов. Ресурсоориентированность подтверждается многими современными экономистами. Собственное производство находится в плачевном состоянии, очевидна необходимость проведения новой индустриализации. ЦБ РФ не может сдерживать падение курса рубля, рост инфляции, применяемые монетарные методы становятся все менее эффективными. В сложившейся ситуации Правительству России необходимо задуматься о корректировке существующего экономического курса и обратиться к солидному опыту прошлых лет. Данная стратегия поведения, по нашему мнению, сможет вывести Россию из затянувшегося экономического кризиса, поможет найти необходимые резервы для развития и вывести экономику на качественно новый уровень.

#### Библиографический список

1. *Белая книга. Экономические реформы в России. 1991–2001* / [авт.-сост. С. Г. Кара-Мурза]. М.: Алгоритм, 2002.
2. *Бок Зи Коу. Экономика Японии. Какая она?* М.: Экономика, 2002.
3. *Васюхин О. В., Хэ Вэй. Развитие экономики Китая // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. СПб.: Заневская площадь, 2014.*
4. *Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация. М.: Эксмо; Алгоритм, 2011.*

**Г. В. Савин**

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург*

### **Проектирование городской транспортно-логистической системы крупнейшего города**

Накопленные проблемы в области проектирования и управления транспортированием необходимо решать, используя современный научный подход и современные методы. Системный подход наилучшим образом способствует решению поставленной задачи по преобразованию городских транспортно-коммуникационных коридоров в городские транспортно-логистические системы. В статье отражена необходимость проектирования городских транспортно-логистических систем и доказана актуальность проведения данного исследования.

**Ключевые слова:** городская логистика; городская транспортно-логистическая система; крупнейший город; проектирование; городской транспортно-коммуникационный коридор.

При переходе к интенсивному, инновационному социально ориентированному типу развития Россия стремится стать одним из лидеров глобальной экономики. Это требует принятия адекватных стратегических решений по проектированию транспортно-логистических систем на долгосрочную перспективу.

Городская транспортно-логистическая система входит в общую систему жизнеобеспечения территории и имеет инфраструктурное значение. Чем совершеннее си-

стема, тем она дороже и эффективнее, но тем выше производительность экономики и благосостояние общества в целом [3, с. 206].

Существующие ограничения роста экономики обусловлены недостаточным развитием городских транспортно-логистических систем.

Исторически сложившаяся городская транспортно-логистических система крупнейшего города является одной из главных проблем, тормозящих развитие регионов. В конечном счете это выражается в росте затрат граждан, экономических потерях муниципальных органов и государства в целом.

В настоящее время городские транспортно-логистические системы крупнейших городов России и мира перегружены.

Рост городов в литературе освещается как «урбанистическая революция». Для городских транспортно-логистических систем Это проявляется в виде таких последствий, как беспрецедентный рост автомобилизации, отставание темпов развития инфраструктуры, сложность проектирования и управления, постоянно устаревающая законодательная база. Важную роль в решении данных проблем играет внедрение логистики в управление городскими транспортно-логистическими системами.

Логистический подход как естественно-научный подход представляется доминирующим при исследовании городских транспортно-логистических систем.

Мировые тенденции глобализации производства, рынков товаров и услуг, финансовых рынков и рынка человеческого капитала привели к обострению международной конкуренции, в которой важную роль стали играть города.

Проблемы российских городов выступают прямым следствием проблем социально-экономического развития страны. Многие проблемы накапливались годами и не анализировались системно или рассматривались узко в таких сложных и быстро изменяющихся системах, как города. Все это привело к необходимости серьезной трансформации системы управления городами и, в частности, городскими транспортно-логистическими системами.

Городская логистика позволяет рассматривать городскую транспортно-логистическую систему как сложную систему, поскольку предполагает наличие большого числа связей и наиболее приближена к конечному потребителю результатов управленческой деятельности — населению.

По теории логистики написано много работ зарубежными и отечественными авторами, но, к сожалению, мало публикаций посвящено именно городской логистике. В настоящее время большое значение имеет практическое использование логистического подхода применительно к условиям российской экономики города и ее особенностям.

Методические основы анализа городских транспортно-логистических систем глубоко прорабатывались многими учеными. Однако имеющиеся методы в современных условиях необходимо трансформировать применительно к городским транспортно-коммуникационным коридорам. В теории и на практике ранее не было предложено четкой схемы исследования городских транспортно-логистических систем. Недостаточное число исследований и явная недостаточность работ, посвященных городским транспортно-логистическим системам, подтверждает необходимость данного исследования.

Общая методология системного анализа при анализе городских транспортно-логистических систем предполагает определение основных компонентов системы — целей, альтернатив, критериев.

Главные целевые ориентиры при проектировании городских транспортно-логистических систем представлены в таблице.

## Целевые ориентиры транспортной стратегии в городе

Направления	Целевые ориентиры
Общесоциальные	Подвижность населения доступность транспортных услуг; снижение аварийности, рисков и угроз безопасности по видам транспорта; снижение доли транспорта в загрязнении окружающей среды
Общезакономические	Повышение скорости и ритмичности движение транспорта в городе; использование инновационных технологий строительства и содержания транспортной инфраструктуры; проведение эффективной государственной тарифной политики; использование современных механизмов развития экономической конкурентной среды
Общественно-транспортные	Развитие транспортной сети в соответствии с потребностями экономики и общества; повышение рентабельности и производительности городской транспортной системы

Сегодня Россия переживает кризис административной модели управления, которая не позволяет справляться с возникающими проблемами и тем более неспособна эффективно решать задачи городского развития и управления городскими транспортно-логистическими системами [2, с. 134].

Построение системы эффективного управления городскими транспортно-логистическими системами, адекватной новым социально-экономическим условиям, связано со следующими факторами:

в настоящее время в мире только выстраивается новая практика управления городскими транспортно-логистическими системами, которая пока недостаточно изучена и теоретически оформлена;

существующая в развитых странах система управления городскими транспортно-логистическими системами выработана с учетом социально-культурных и социально-экономических особенностей этих стран, существенно отличающихся от ситуации в России, что затрудняет возможность прямого использования зарубежного опыта в управлении российскими городскими транспортно-логистическими системами;

современная система управления городскими транспортно-логистическими системами во многом является продолжением существовавшей до 1990-х годов системы административного управления, которая не соответствует новой социально-экономической ситуации в России;

особенностью современной ситуации управления городскими транспортно-логистическими системами выступает жесткая ограниченность ресурсов (финансовых, материальных, организационных и др.) и необходимость не только обеспечивать оперативное управление, но и выполнять функции стратегического управления, обеспечивающего среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Отметим, что научный подход к разработке стратегических планов развития городских транспортно-логистических систем должно иметь первостепенное значение, ведь развитие постиндустриальной экономики невозможно без научных изысканий и разработок.

Стратегическое планирование (и управление городскими транспортно-логистическими системами) в России еще долго будет оставаться фикцией, так как большая часть стратегий разрабатывается на основе анализа сложившихся тенденций и их экстраполяции.

В данной работе доказана необходимость исследования городских транспортно-логистических систем, которые решают процесс транспортировки пассажиров независимо от вида транспорта, но с учетом сроков, объемов и сбалансированной систе-

мы показателей транспортировки. Потери государства от неэффективной городской транспортно-логистической системы могут достигать 5 % ВВП, кроме того, данная сфера также влияет на экономику региона и города. В этой ситуации потери могут составлять еще больше.

Несмотря на весомый вклад в исследования городских транспортно-логистических систем, существует необходимость изучения этих систем в городах с населением от 1 до 2 млн чел., так как на данной стадии развития можно развить научный подход к проектированию городских транспортно-логистических систем на стратегическую перспективу.

В экономической литературе (например, [1]) подробно показаны два основных метода в отношении систем: улучшение и проектирование. Метод улучшения системы неэффективен для изучения городских транспортно-логистических систем ввиду краткосрочного эффекта для сложной системы. Проектированию городских транспортно-логистических систем городов, которое дает долгосрочные результаты по ее оптимизации, к сожалению, не уделяется необходимого внимания.

### Библиографический список

1. Новиков Д. А. Кибернетика: Навигатор. История кибернетики, современное состояние, перспективы развития. М.: ЛЕНАНД, 2016.
2. Савин Г. В. Кризис административной модели в управлении городской логистикой // Инновации и инвестиции. 2015. № 1.
3. Савин Г. В. Принципы проектирования и функционирования городских транспортных систем // Концептуальные и методологические проблемы логистики: [монография] / [кол. авт.; отв. за вып. О. Н. Зуева]. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016.

**Я. Я. Яндыганов**

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург,*

**Е. Я. Власова**

*Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург*

### Экологическое воспроизводство — объективный фактор новой индустриализации

Практикуемые в настоящее время институциональный и прямой методы регулирования природопользования не приносят успеха. Необходимо выявление причинно-следственных связей, обусловленных экологизацией воспроизводства, которая понимается как непрерывное возобновление процесса производства необходимых материальных благ и оказания услуг при одновременном сохранении природно-ресурсного потенциала. Это требует исследования основополагающих аспектов воспроизводства с точки зрения его всемерной экологизации. Концептуальной основой исследования является принцип обеспечения экологизации воспроизводства по важнейшим его элементам, этапам.

**Ключевые слова:** экологическое воспроизводство; фактор; этап; социально-эколого-экономическая эффективность.

Воспроизводственный процесс предполагает соблюдение трех основополагающих условий:

обеспечение условий воспроизводства (получение материальных благ и оказание услуг);

осуществление собственно процесса воспроизводства, завершающегося получением продукции и оказанием услуг;

обеспечение дальнейших циклов воспроизводственного процесса, их непрерывности, надежности их осуществления в будущем, т. е. воспроизводство условий предстоящего воспроизводства.

Исходя из этих принципиальных предпосылок экологическое воспроизводство представляет собой непрерывное движение и возобновление процесса удовлетворения материальных, духовных, эстетических потребностей человека, общества в системе взаимосвязей «общество — природная среда» и сохранение, поддержание этих возможностей в последующем. Экологическое воспроизводство, таким образом, есть процесс, основным содержанием которого является поддержание условий удовлетворения потребностей и самих этих условий (в виде сохранения природно-ресурсного потенциала). *Экологическое воспроизводство — это воспроизводство условий воспроизводства*, поскольку вне процессов, происходящих в экологии, любые рассуждения о возможностях производства материальных благ, услуг и сохранения тем самым условий воспроизводства главной производительной силы являются абсурдными.

Поскольку речь в основном идет о воспроизводстве, связанном с удовлетворением потребностей, и этот процесс рассматривается как целенаправленный (с приложением труда, с созданием соответствующих условий), то сама необходимость удовлетворения потребностей должна поддерживаться целенаправленной деятельностью человека, общества по сохранению экологического баланса, равновесия, а в идеале — всего многообразия форм жизни. Без последнего невозможны ни существование условий воспроизводства, ни их развитие.

Сохранение условий воспроизводства и развития рассматривается авторами как концептуальное положение, поэтому в дальнейшем категория *развития* представлена в новом содержательном понимании, позволяющем раскрыть смысл другой категории — *устойчивости*. Целенаправленное потребление природных ресурсов, пользование объектами природы объективно обуславливает и целенаправленное обеспечение условий возможного удовлетворения потребностей, т. е. должно быть представлено как управляемый процесс, адекватно отражающий соотношение управления вмешательством (использованием природных ресурсов и использованием объектами природы) в природную среду и управления поддержанием условий природопользования. Адекватность темпов, масштабов, факторов управления в двух названных аспектах должна поддерживаться всеми применяемыми в процессе природопользования методами (поддержание условий природопользования с некоторым опережением, чтобы иметь своеобразный запас для последующих этапов природопользования, в частности, развития условий природопользования и экологического воспроизводства) [2].

### **Факторы экологического воспроизводства**

Предлагаемая попытка классификации факторов, предпосылок и условий экологического воспроизводства преследует главную цель — рассмотреть сущность условий стабилизации природопользования. Последующее развитие классификации обусловлено развитием процесса природопользования на основе глубокого познания свойств объективного материального мира, т. е. развития знаний о развивающейся материи, а также познания в процессе природопользования законов человеческого общества, развивающихся во времени.

В первом приближении классификация факторов экологического воспроизводства охватывает такие основные аспекты, связанные с необходимостью соблюдения баланса взаимодействия и взаимосвязей в системе «общество – природа», как функции, виды, типы и методы, способы, средства их реализации (табл. 1).

## Классификация факторов процесса экологического воспроизводства [3]

Функция факторов	Виды факторов	Методы реализации
Обусловливающая	Законодательно-правовые, организационно-экономические (по реализации экономических законов в сфере природопользования)	Экономическая самостоятельность, ответственность, заинтересованность, активность (предпринимательство) на основе принципов федерализма и демократии (делегирование функций по уровням функционирования экономики)
Обеспечивающая	Организационно-технические, технологические, разделение труда по пространственным уровням	Территориальная организация производств на основе их комбинирования, комплексного использования природных ресурсов, внедрения достижений научно-технического прогресса (малоотходные производства; территориальное и общественное разделение труда)
Способствующая	Прогнозирование, планирование, управление, разработка и реализация целевых программ. Повышение экологического сознания, культуры производства	Нормирование, аудирование, лицензирование природопользования, страхование, учет, отчетность. Образование, воспитание, соблюдение технологического режима, дисциплины

Очевидно, что развитие предлагаемой системы классификации обусловлено предстоящим решением глобальных социально-эколого-экономических проблем на основе принципов взаимопонимания, сотрудничества, демократии в мире, между группами стран, отдельными странами, регионами.

Основополагающими факторами являются законодательно-правовые и экономические. Объективный подход к раскрытию сущности этих факторов предполагает, что законодательно-правовые основы обеспечения экологического воспроизводства построены на познании и наиболее полной реализации основных *экономических законов* в сфере природопользования, таких как законы стоимости, пропорциональности, роста производительности труда. Именно эти законы, регулирующие (в меру их познания и применения) процессы воспроизводства материальных благ, услуг, главной производительной силы, производственных отношений, ответственны за современную экологическую обстановку. Они в той или иной мере использовались и используются для достижения цели производства, в основном «оставляя и доверяя природной среде» самой заботиться о своем воспроизводстве, восстановлении, очищении. Очевидно, что природная среда, обладая этими объективными свойствами, «не рассчитывала», что человечество станет столь неблагодарным к своей матери-природе и столь эгоистично поведет себя, забывая о ее поддержании, что ее возможности через какое-то время уже не смогут обеспечивать неразумные аппетиты необразованного и невоспитанного в экологическом плане взрослого дитя — человечества.

Экономическое содержание этих тенденций со стороны человека и человеческого общества может быть выражено следующей формулой:

$$Ц = С + Пр,$$

где Ц — цена как регулятор процесса воспроизводства; С — себестоимость производства (вынужденные затраты); Пр — прибыль как цель производства (особенно в условиях частной собственности).

С точки зрения экологического воспроизводства вышеназванные элементы производства не обеспечивают его экономичность. Так, содержательная часть категории «себестоимость» в лучшем случае недостаточно полно учитывает все необходимые

затраты на обеспечение экологичности даже в соответствии с требованиями закона стоимости. Следуя тому принципу, что товары, произведенные с использованием природных ресурсов и условий, обмениваются по количеству затраченного труда, можно было бы ожидать, что при их создании учтен хотя бы минимум затрат, необходимых для компенсации потребленных свойств и качеств природно-ресурсного потенциала (сниженных на какую-то величину), и это в последующем будет учтено при обмене через систему цен. В реальности (особенно российской, так же как и в ряде стран, называемых развивающимися) в составе затрат при формировании себестоимости не-полно учитываются или упускаются из виду следующие факторы:

1) затраты на амортизацию специфических основных фондов — природных объектов, т. е. амортизационные отчисления на восстановление основных фондов производственного и природоохранного назначения;

2) амортизация главной производительной силы.

Кроме того, при калькулировании затрат в себестоимости продукции и оказываемых услуг (особенно в добывающих отраслях и производствах) практика очень легко принимает условие, что сырье для них — даровые силы природы, что нет проблем с их запасами, нет их дефицита и нет необходимости гарантировать стабильность в обеспечении ими процесса производства. На деле этот принцип давно несостоятелен. Многие традиционные виды ресурсов, в том числе топливные и энергетические, стали дефицитными, нельзя гарантировать обеспеченность ими.

В нынешних условиях повсеместный уход от идеи планирования не дал (и не мог дать) положительных результатов, особенно в сфере природопользования. Эта сфера отличается тем, что здесь особенно необходимы системное установление, соблюдение и отслеживание пропорций в межотраслевых, межсферных, межрегиональных и международных аспектах природопользования в силу общности пространственного проявления, общности интересов потребления, пользования, охраны, воспроизводства, а также в силу взаимосвязанности и взаимообусловленности всех видов и уровней проявления природных ресурсов, объектов и условий.

Проявление закона *роста производительности труда* обусловлено в природопользовании тем, что весь предшествующий опыт потребления природных ресурсов (особенно в нашей стране) характеризуется неоправданной расточительностью.

Разумеется, не следует рассчитывать, что названные задачи легко и быстро будут решены. Нельзя забывать и о том, что, к сожалению, в межгосударственных отношениях еще действуют принцип «дьявольского насоса» (Н. Моисеев); принцип NIMBY; желание сохранить «ножницы» цен на продукцию добывающих и перерабатывающих отраслей, что обеспечивает извлечение дополнительной прибыли для своей страны за счет обеднения других; принцип объявления и утверждения зон экономических интересов далеко за пределами своей страны.

Решение вышеназванных проблем видится в поэтапном претворении в жизнь принципа единства элементов и паритетности социально-эколого-экономической парадигмы, которая должна заменить сохраняющиеся по инерции тенденции ведомственного подхода и волюнтаризма. Назовем эти этапы.

1. Переход от декларирования к реальной практике демократизации и принципам федерализма:

1) разработка и осуществление научно обоснованной социально-экономической региональной политики;

2) совершенствование государственного устройства на принципах делегирования функций (а значит, и ответственности, отчетности перед населением за свою деятельность) низового хозяйствующего субъекта муниципальному (региону, Федерации).



2. Осуществление идеи экологизации экономики, воспроизводства, и «экономизации» экологии. Имеется в виду ответственность и заинтересованность природопользователей при активизации их предпринимательской деятельности, а также природоохранная деятельность на принципах предпринимательства.

3. Реализация концепции общей экологической безопасности, укрепление межрегиональных связей и использование преимуществ и результатов разделения труда, закона эмерджентности в системе.

4. Экологизация сознания личности, соблюдение законов, а не уход от ответственности (особенно руководителей, «добровольно принявших на себя бремя власти»), соблюдение принципа равенства перед законом всех людей, от рядового исполнителя, предпринимателя до президента, прежде всего перед законом об охране окружающей среды, попираемым сегодня всеми.

5. Необходимость экологического воспитания, образования как неотъемлемого элемента воспроизводства главной производительной силы.

6. Реализация на практике права собственности и распоряжения природными ресурсами и объектами самим собственником — населением страны, регионов, муниципальных образований.

7. Осуществление социально-экономической реформы, основной идеей которой должна стать активизация во всех сферах экономики и на всех уровнях, с учетом дальнейших шагов в решении проблем управления природопользованием по следующим направлениям:

1) достижение соответствия природоохранных мероприятий темпам и масштабам воздействия на экосистемы в результате экономической активности;

2) развитие собственно экологического предпринимательства, направленного на расширение поля экономической активности; повышение эффективности реализации создаваемой потребительной стоимости при использовании комплекса свойств, качеств природных ресурсов и объектов.

### **Этапы экологизации воспроизводства**

Экологизация воспроизводства не может быть проведена одномоментно, здесь необходим поэтапный подход (табл. 2).

Ставшее традиционным объяснение положения дел в экономике нехваткой финансовых результатов, выпрашивание подачек у Мирового банка и ряда стран, а также ссылки на то, что предыдущий экономический режим оставил «плохое экономическое наследие», несостоятельны.

Во-первых, экономика не может развиваться за счет вливаний извне, необходимо привести в движение внутренние силы и факторы. К ним относится создание системы экономической заинтересованности, условий экономической активности, экономической ответственности все большего числа предпринимателей, производящих продукцию, конкурентоспособную в последующем на мировом рынке<sup>1</sup>.

Казалось бы, уже давно доказано, что иждивенец никогда не станет творцом и предпринимателем. К тому же за долги так или иначе надо платить. Опыт СССР, России в самые тяжелые периоды (индустриализация, военные годы и послевоенный восстановительный период) доказал наличие огромного потенциала страны. Важно не растратить его и не попасть в кабалу.

---

<sup>1</sup> Авторы считают, что многие виды продукции вполне удовлетворяют потребности населения страны, и это не может объяснить «привязку» потребителей к зарубежной продукции, в том числе сельскохозяйственной.

## Этапы экологизации воспроизводства [1]

Этап	Элементы воспроизводства	Содержание мероприятий, процессов
Культура производства (не требует крупных капитальных и текущих затрат, но способствует достижению эффекта, равного одной трети планируемых результатов мероприятий)	Производственный процесс	Соблюдение технологического режима, производственной дисциплины; предотвращение разлива жидкостей, выбросов, утечек пара, воздуха, газов, рассыпания твердых веществ через неплотности устройств, агрегатов, сооружений, разрывы, проржавевшие участки труб, воздухопроводов, контейнеров, емкостей; предотвращение брака, потерь; предотвращение перерасхода сырья, материалов, энергии; предотвращение пересортицы, некондиций, передозировки, неравномерности дозировок по изделиям, продукции; повышение качества и надежности, прочности, износостойкости изделий; снижение материало-, сырье-, энергоемкости производств, готовой продукции, процессов; соблюдение условий и режима хранения сырья, полуфабрикатов, материалов; поддержание комфортности рабочих мест и предотвращение несчастных случаев, аварий
Экологизация процессов производства: значительное сокращение сбросов, выбросов, складирования отходов (в пределах проектного эффекта снятия загрязнений на очистных сооружениях, установках)	Производственные процессы, функционирование агрегатов, устройств	Достижение проектных показателей эффективности очистных сооружений; широкое использование побочных продуктов и сопутствующих материалов, веществ; увеличение выхода конечного продукта из единицы вовлеченного в хозяйственный оборот сырья, материалов, энергии (добытой и полученной, изъятый из природной среды); применение биологических методов борьбы с вредителями в сельском хозяйстве, биостимуляторов; применение естественных удобрений (отходов животноводства, сапропели, отходов переработки сельскохозяйственной продукции, отходов потребления)
Внедрение ресурсосберегающих и малоотходных технологий, биотехнологий	Производственные процессы, функционирование агрегатов устройств	Создание технологий, максимально приспособленных и «встроенных», подобных естественным процессам; внедрение биотехнологий; достижение малоотходных (минимизирующих отходы) производств; замена естественных видов сырья, материалов, веществ искусственно синтезированными, адекватными по результатам материалами; завершение процесса утилизации отходов в почвенных средах; использование возобновимых источников энергии (ВИЭ); совершенствование сельскохозяйственной технологии, селекционной работы

Нынешний потенциал, масштабы и характер производства, его результаты используются нерационально. Средства расходовались на ведение в собственном государстве войны с большими экономическими и людскими потерями, поэтому теперь необходимы значительные ресурсы на восстановление разрушенного (хотя никто не понес ответственности за это крупномасштабное государственное преступление); раздут сверх всякой меры аппарат управления, требующий огромных затрат; отсутствует контроль за расходованием средств (развита коррупция и воровство в крупных масштабах); имеющиеся резервы не используются. Мало контролируется вывоз средств, превращаемых в валюту и оставляемых за рубежом. Предпринимаются попытки направить имеющиеся ресурсы на осуществление совершенно неоправданных и неце-

лесообразных ни с экономической, ни с социальной, ни с экологической точек зрения «проектов», с тем чтобы в процессе принятия решения и дальнейшей реализации удовлетворить интересы узкого круга людей.

#### **Библиографический список**

1. *Власова Е. Я., Яндыганов Я. Я., Гневашева Е. Н.* Резервы рационального природопользования (аспекты: предприятие, регион) / под науч. ред. Я. Я. Яндыганова. Екатеринбург, 2016.
2. *Экологический аудит. Теория и практика: учебник* / [И. М. Потравный и др.]; под ред. И. М. Потравного. М.: Юнити-Дана, 2013.
3. *Яндыганов Я. Я.* Экологическое воспроизводство. Екатеринбург: [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 1998.

# Финансовые аспекты достижения важнейших общественно значимых целей новой индустриализации

---

Э. Р. Закирова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

## Внутренние и внешние факторы и сопутствующие риски, влияющие на финансирование предприятия

Сравниваются различные трактовки риска, дается авторское определение риска. Анализируются внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовое состояние предприятий.

**Ключевые слова:** риск; фактор риска; финансовое состояние предприятий; финансовый рынок.

В современном мире важная роль отводится ведению предпринимательской деятельности. Предприятия сталкиваются с различными факторами, которые тесно переплетаются друг с другом и влияют на результат деятельности компании. Такое влияние может быть как положительным, так и отрицательным, т. е. эти факторы сопряжены с рисками. Залогом успеха служит эффективное управление предприятием в сфере влияния данных факторов. Как результат, достигается максимальная прибыль, финансовая устойчивость и доминирование в определенном секторе экономики.

Любая предпринимательская деятельность всегда является рискованной, ведь кто не рискует, тот не получает максимальной прибыли. Рассмотрим определения понятия «риск», представленные в различных источниках.

В монографии М. Р. Дзгоевой риск представляет собой экономическую категорию, требующую теоретического осмысления содержания и совокупности методов для изменения, оценки и управления [2]. В учебном пособии В. Н. Уродовских отмечается, что риск — это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [8]. В. К. Складенко рассматривает риск как вероятность возникновения потерь или снижения доходов по сравнению с допустимым вариантом [6]. По мнению А. Ю. Казака, риск — это возможность наступления неблагоприятного события [3]. К. В. Балдин рассматривает риск как функцию неопределенности и непредсказуемости происходящих событий, на его величину влияют информационные потоки экономики, формирующие основные ориентиры поведения — уровень цен, движение процентных ставок, состояние спроса и предложения на конкретном секторе хозяйствования [1]. Данное определение представляется более точным, поскольку не только описывается риск как неопределенность, но и указывает события, влияющие на риск.

Опираясь на перечисленные трактовки риска, можно предложить следующее определение: риск — это вероятность снижения доходности предприятия или вовсе потеря вложенных денежных средств и ресурсов в результате наступления незапланированных событий. Иными словами, риск представляет собой вероятность получения убытков от определенной предпринимательской деятельности.

Риски, с которыми предприятия сталкиваются в ходе своей деятельности, являются результатом различных факторов, влияющих на финансовое состояние компа-

ний. Эти факторы делятся на внутренние и внешние. Для начала рассмотрим внешние факторы, влияющие на формирование денежного капитала предприятий, и определим риски, которые сопутствуют данным факторам.

Итак, внешними факторами будут те, которые находятся за пределами компании. По нашему мнению, каждая компания должна легко справляться с изменениями внешней среды, оперативно реагируя на них с целью дальнейшей эффективной работы.

К внешним факторам относятся:

1) состояние финансовых рынков страны. Компании, которые выходят на финансовые рынки, всегда рискуют. Примером такого спекулятивного риска служит фондовый рынок, когда компании, приобретая финансовый продукт, рискуют сыграть в плюс или потерять вложенные средства. Решить данную проблему можно путем тщательной оценки, которую выполняют финансовые аналитики, исследующие рынок на протяжении определенного времени и информирующие руководство о перспективах развития и прогнозах на будущее;

2) установленный государством порядок и нормы амортизационных отчислений, т. е. единая форма амортизационных отчислений. Изменяя сумму амортизационных отчислений, государство поддерживает и регулирует воспроизводство в различных отраслях экономики. Через норму амортизационных отчислений государство устанавливает темп обесценивания и обновления основных фондов. В данном случае риск заключается в том, что порядок амортизационных отчислений может быть изменен, что повлияет на финансовую доходность компании;

3) налоговая политика государства, влияющая на уровень налоговой нагрузки и, соответственно, на величину чистой прибыли. Налоговая политика государства направлена на поддержание и накопление национального богатства страны. Однако для предприятия, несмотря на довольно лояльную государственную политику в нашей стране, это еще один вид расходов, можно сказать, расходы на благо человечества. Что касается рисков, то увеличение налоговых отчислений может снизить финансовую устойчивость предприятия, поэтому каждой компании всегда необходимо иметь резервный капитал на непредвиденные расходы;

4) бюджетная политика, определяющая приоритетные отрасли для бюджетного финансирования, его условия и объем средств. При этом государство выступает как институт, предоставляющий денежные средства под низкий процент или в целях поддержания определенных отраслей страны. Например, в последние два года государство поддерживает сельскохозяйственную отрасль: проводит беспроцентное субсидирование или кредитование под низкий процент, снижает налоги до минимума для вновь образовавшихся сельскохозяйственных предприятий. Единственный риск при данном факторе — это возможность в отказе на субсидии;

5) денежно-кредитная (в том числе валютная) политика государства, регулирующая инфляцию, устанавливающая цену денег, котировки иностранных валют к национальной, условия привлечения кредитных ресурсов от нерезидентов. В этом случае государство выполняет ответственную миссию по поддержанию денежно-кредитной системы страны. Так, если в стране происходит резкое снижение цен и процветает безработица, государству необходимо провести экспансионную денежно-кредитную политику, т. е. увеличить предложение денег на рынке и тем самым стабилизировать ситуацию в стране. Если же наблюдается повышение цен, растет инфляция, то необходимо провести рестрикционную денежно-кредитную политику, повысить процентную ставку, т. е. провести политику дорогих денег [7]. У предприятия в таком случае возникает множество рисков. Например, валютный риск — недавний кризис в стране сильно пошатнул финансовое положение компаний в связи

с обесцениванием национальной валюты. У компании могут возникнуть торговые и транспортные риски — так случилось с продукцией, на которую были наложены ответные российские санкции и, как результат, возникли производственные риски. Решением данных проблем активно занимается Правительство РФ, введена программа импортозамещения;

б) инвестиционный климат страны, т. е. условия для привлечения иностранного капитала. Под условиями подразумевается экономическая и социальная ситуация, а также военное положение в стране. В России на сегодняшний момент инвестиционный климат не очень благоприятный, компании столкнулись с инвестиционным риском, который является результатом наложенных на страну санкций.

Рассмотрев вышеописанные факторы, можно заметить, что от внешних факторов зависит уровень спроса населения на производимый предприятиями товар, а именно платежеспособность населения. Если платежеспособность высокая, то предприятие устанавливает свою цену на продукцию и получает хороший доход, устраняя различные риски. Но в некоторых случаях, например в период экономического кризиса, платежеспособность населения падает, а следовательно, растут экономические риски, сокращается спрос и снижаются цены на товары предприятия, уменьшаются инвестиции и ликвидность предприятия. Поэтому многие компании в период кризиса становятся банкротами. Конкуренция в этот период заметно возрастает. Так, последний экономический кризис в России показал, что внешняя политика государства влияет на курс валюты, кредитную, налоговую политику и инфляцию.

Теперь рассмотрим внутренние факторы, определяющие политику формирования денежного капитала, а также риски, сопряженные с этими факторами:

1) фаза жизненного цикла корпорации [10]. В зависимости от стадии (возникновения, развития, роста, зрелости или затухания) руководство принимает меры по поддержанию финансового состояния предприятия и оперирует показателями по управлению денежным капиталом. Что касается рисков, то на любой стадии могут возникнуть проблемы. Например, в фазе возникновения, развития или роста предприятие может столкнуться с проблемой недостаточного финансирования или отсутствия спроса на товар, а следовательно, с торговыми, производственными и транспортными рисками. Решение таких проблем требует постоянного мониторинга финансового состояния, выявления и устранения слабых мест;

2) отраслевые особенности. В данном случае предприятие рассматривается в рамках отрасли. Каждая отрасль имеет свои особенности. Например, нефтедобывающая отрасль служит основой для формирования бюджета нашей страны, а значит, поддержание этой отрасли является первостепенной задачей для государства. Риски здесь связаны с выбором отрасли, в которой работает предприятие, т. е. на этапе создания необходимо продумать все трудности, с которыми может столкнуться компания, и оценить эффективную работу в той или иной отрасли;

3) организационно-правовая форма деятельности, закрепленная учредительными документами юридического лица, определяющая условия формирования уставного капитала и распределение прибыли, в том числе чистой. В зависимости от организационно-правовой формы деятельности предприятия выбирают способ существования. Мы выделили следующие основные виды юридических коммерческих организаций: товарищества, общества (ОАО, ЗАО), акционерные общества, унитарные предприятия и прочие кооперативы. Юридические некоммерческие организации — это различные партнерства, кооперативы, такие как казачье общество, ассоциация сельскохозяйственных хозяйств и т. д. Субъекты без образования юридического лица — это ИП и различные простые товарищества [9]. Риск для них заключается в выборе организа-

ционно-правовой формы, т. е. владельцу маленького магазина, только начинающему работать, бессмысленно образовывать юридическое лицо, проще будет для начала поработать как ИП и набраться опыта, ведь данная организационно-правовая форма предполагает упрощенную систему налогообложения;

4) рентабельность деятельности или, иными словами, прибыльность компании. Как известно, коэффициент рентабельности показывает долю чистой прибыли компании [4]. Если компания вложила свои средства в акции, то можно посчитать, сколько единиц чистой прибыли получилось от каждой единицы вложенного капитала, — это и есть рентабельность компании. Риск низкого коэффициента рентабельности, пожалуй, один из худших, который ставит компанию под угрозу разорения. Чтобы избежать этой участи, необходимо заранее продумать ситуацию на рынке, а именно проводить мониторинг рынка, сопоставляя данные и прогнозируя итог;

5) взаимоотношения между собственниками и менеджерами, разделение полномочий между ними. От грамотного распределения обязанностей в компании во многом зависит дальнейшее ее процветание. Риск выбрать ненадежного менеджера и в результате несоразмерно распределить обязанности может вызвать эффект «антизамещения», когда все работники зависят от решений одного руководителя, а значит, тратится огромное количество времени на решение текущих проблем, не требующих участия руководства;

6) уровень профессиональной квалификации менеджеров. Чем больше опыта и чем выше класс управленческой деятельности менеджера, тем лучше он налаживает контроль над деятельностью организации и своевременно находит слабые стороны предприятия, которые необходимо скорректировать. Чтобы избежать данного риска, необходимо ежегодно организовывать курсы повышения квалификации для менеджеров, так как законодательство каждый год претерпевает изменения;

7) дивидендная политика — еще один принцип, учитываемый при формировании денежного капитала компании. Дивидендная политика — это доля финансовой политики организации, при которой распределяется часть чистой прибыли в виде дивидендов акционерам [5]. Сумма дивидендов определяется акционерами и варьируется в зависимости от суммы чистой прибыли. Если чистой прибыли недостаточно, дивиденды могут не выплачиваться. Риск выплаты дивидендов в ущерб деятельности довольно опасен, ведь если предприятие несоразмерно распределяет чистую прибыль, могут возникнуть производственные и товарные риски, которые отрицательно повлияют на ее финансовое положение. Решением этой проблемы служит ежегодный анализ финансовой деятельности компании, на основе которого выводится «безболезненный» процент выплаты дивидендов;

8) публичность корпорации. Прозрачность деятельности компании есть результат эффективной работы. Таким образом, чем информативнее компания, тем она привлекательнее для инвесторов и тем выше ее рыночная цена. Так, при чрезмерной публичной деятельности компании может возникнуть риск утечки информации. Чтобы его избежать, необходимо дозированно предоставлять информацию, анализируя последствия;

9) риски, в том числе кредитные, валютные, процентные: любая деятельность компании сопровождается риском. Например, если компания приобрела акции, а цены на них резко упали, то предприятие рискует остаться в проигрыше. Поэтому очень важно тщательно просчитывать каждый шаг, чтобы соотнести прибыль и убыток от финансовой сделки;

10) возможность предоставления гарантий инвесторам. Эта возможность связана с финансовой устойчивостью компании, которая, привлекая инвесторов, не только

приумножает свой капитал, но и заботится о состоянии инвесторов, давая им гарантию. Риск потери инвестора может быть вызван различными причинами: политической обстановкой в стране, финансовой неустойчивостью предприятия и др. Например, конфликт с Украиной, санкции и сопутствующий кризис заставили многих инвесторов уйти с рынка России.

Подводя итоги, можно сказать, что, руководствуясь внутренними и внешними факторами, финансовый менеджер направляет деятельность предприятия в нужное русло. Опытный финансовый менеджер, выбирая, как и что производить, какую технологию использовать, какую систему управления задействовать на предприятии, учитывает и внешние, и внутренние факторы, чтобы избежать возможных рисков, с которыми сталкивается предприятие. Не всегда риски оправданны, но, как говорится, «кто не рискует, тот не пьет шампанского».

### Библиографический список

1. *Балдин К. В.* Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: Дашков и К°, 2012.
2. *Дзагоева М. Р.* Механизм комплексной оценки и управления рисками предприятий промышленности: монография. М.: ИНФРА-М, 2014.
3. *Казак А. Ю.* Денежное хозяйство предприятия: учеб. для вузов. Екатеринбург: АМБ, 2006.
4. *Канке А. А.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013.
5. *Лукашевич И. Я.* Дивидендная политика: теоретические аспекты и особенности в РФ. М., 2007.
6. *Склярченко В. К.* Экономика предприятия: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013.
7. *Тесля П. Н.* Денежно-кредитная и финансовая политика государства: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013.
8. *Уродовских В. Н.* Управление рисками предприятия: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2010.
9. *Шеменева О. В.* Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие. М.: Дашков и К°, 2012.
10. *Широкова Г. В.* Жизненный цикл организации: концепция и российская практика. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2008.



## Особенности инфляции и антиинфляционная политика в условиях новой индустриализации России

Анализируются особенности инфляции в российской экономике. Показана противоречивость причин инфляции и антиинфляционных мер при разных типах инфляции. С использованием статистических данных доказана неоднозначность зависимости между приростом денежной массы и темпами инфляции в Российской Федерации. Рассмотрена взаимосвязь между динамикой валютного курса и темпами инфляции. Анализируется антиинфляционная политика в России в современных условиях. Характеризуется неэффективность рестриктивной денежной и финансовой политики государства в условиях экономического кризиса и ее негативные последствия. Обосновывается целесообразность политики стимулирования совокупного спроса в России как необходимое условие новой индустриализации в современных условиях.

**Ключевые слова:** инфляция; совокупный спрос; денежная масса; антиинфляционная политика; денежная политика; финансовая политика; валютный курс; ставка процента.

Большое значение для проведения новой индустриализации в России в современных условиях имеет антиинфляционная политика. Однако меры борьбы с инфляцией могут существенно различаться вследствие противоречивых причин возникновения и развития инфляционных процессов.

Развитие инфляции вызвано многими причинами, влияние которых в разных экономических условиях может существенно различаться и даже происходить в противоположных направлениях. Поэтому методы, эффективные для преодоления инфляции спроса, в условиях преобладания инфляции издержек часто способствуют ее развитию и возникновению различных негативных процессов, проявляющихся как в экономической, так и в социальной сфере.

Как известно, инфляция спроса обусловлена факторами, влияющими на увеличение совокупного спроса, или совокупных расходов. Она всегда имеет монетарный характер и вызвана увеличением прироста денежной массы. С позиции экономической теории механизм ее развития отражает монетаристский подход к анализу инфляционных процессов, при котором инфляция рассматривается как чисто денежное явление, связанное с увеличением предложения денег в экономике. Как отмечал один из представителей монетаристской теории М. Фридмен: «Инфляция всегда и везде представляет собой денежное явление, возникающее и сопровождаемое более быстрым ростом денежной массы по сравнению с объемом производства» [12, с. 106].

Инфляцию издержек обычно объясняют причинами, влияющими на увеличение средних издержек производства и, следовательно, на сокращение совокупного предложения. По нашему мнению, инфляция издержек обусловлена ростом не только средних, но и предельных издержек. Это вытекает из микроэкономической теории экономического поведения фирмы. Во всех реальных моделях несовершенной конкуренции выбор оптимального объема выпуска и цены осуществляется в соответствии с правилом  $MR = MC$ . Следовательно, уровень цен на товары и услуги, а значит, и общий уровень цен в экономике, зависит от величины предельных издержек. Увеличение издержек на единицу продукции ведет к снижению прибыли, уменьшению объемов выпуска и создает объективную основу для роста цены товара. В экономической литературе инфляцию издержек часто называют также «инфляцией предложения» (см., например: [9, с. 623; 10, с. 292; 11, с. 256; 13, с. 353]). Однако мы критически относимся к использованию понятия «инфляция предложения», считаем его теоретически необоснованным, так как оно противоречит этимологии слова «инфляция». Как

известно, этот термин в переводе с латинского (*inflatio*) буквально означает «вздутие». При инфляции издержек происходит именно увеличение средних и предельных издержек, а совокупное предложение, напротив, уменьшается.

С позиции монетаристской теории для преодоления инфляции государство должно использовать рестриктивную денежную и финансовую политику. Инструментами антиинфляционной политики для сокращения совокупного спроса могут быть, в частности, рост ставки процента, увеличение норматива обязательных резервов, продажа центральным банком государственных ценных бумаг, сдерживание роста заработной платы и других денежных доходов населения, воздействие на ограничение инвестиционного спроса, государственных расходов и т. д. Снижение прироста денежной массы будет препятствовать развитию инфляционных процессов. Однако такой подход в полной мере может быть использован в экономике полной занятости или имеющей небольшие резервы производственных мощностей. Для экономики, в которой важную роль играют факторы инфляции издержек, такой подход может оказаться недостаточно эффективным, хотя темпы инфляции в результате проведения жесткой денежной политики ограничения совокупного спроса, естественно, при этом могут снизиться.

Однако происходящие при этом негативные последствия спада производства или замедления темпов развития экономики, роста безработицы, снижения реальной заработной платы и реальных доходов населения ведут к сохранению депрессивного состояния экономики и делают неэффективными подобные антиинфляционные меры. Экономические процессы, которые происходили в России 1990-х годов, отражали именно подобную ситуацию. Аналогичное положение наблюдалась в российской экономике в период кризиса 2008–2009 гг. и проявлялось в 2014–2016 гг.

Как показал проведенный анализ, денежно-кредитная политика не может использоваться в качестве единственного средства, определяющего уровень инфляции. Как справедливо отмечает М. Малкина, «независимость монетарной политики является лишь миражом, в то время как в реальности кредитно-денежная политика жестко связана с другими видами экономической политики и конкретным состоянием экономики» [5, с. 4].

В начале рыночных преобразований в России в 1990-е годы теоретической основой антиинфляционной политики правительства стала монетаристская теория, что было связано с очевидным преобладанием инфляции спроса и избыточной денежной массой в обращении в тот период. Были предприняты жесткие меры ограничения денежной массы в обращении, уменьшения совокупного спроса на основе существенного снижения реальных доходов населения и инвестиционных расходов.

Однако, несмотря на явно выраженную рестриктивную монетарную политику, инфляционные процессы в РФ хотя и замедлились, но продолжали развиваться. Инфляция спроса трансформировалась в инфляцию издержек, поскольку цены продолжали расти, но при этом произошел существенный спад производства, резко сократились инвестиционные расходы и возросла безработица, т. е. по существу произошла деиндустриализация российской экономики. Так, по данным Росстата, только за период с 1991 по 1995 г. промышленное производство ежегодно сокращалось в среднем на 13,1 %, а инвестиции в основной капитал — на 22,1 %; уровень безработицы повысился с 5,1 % на конец 1992 г. до 13,4 % на конец 1998 г.<sup>1</sup> Монетарные методы, эффективные для борьбы с инфляцией спроса, в условиях инфляции издержек становятся факторами ее саморазвития, так как ведут к сокращению производства

---

<sup>1</sup> Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

продукции, росту средних и предельных издержек и уменьшению совокупного предложения.

Финансовый кризис и крах пирамиды ГКО в августе 1998 г. показали неэффективность проводимой в 1990-е годы экономической политики, в том числе антиинфляционных мер, направленных на преодоление инфляции спроса, которая, по существу, была ликвидирована еще в начале 1990-х годов. Вместе с тем августовский кризис показал и существенную зависимость трансформируемой российской экономики от конъюнктуры мировых цен на нефть, которые в этот период значительно снизились (в 1998 г. по сравнению с 1997 г. средняя мировая цена на нефть уменьшилась на 35 % и составила 11,9 дол. за баррель).

Значительное влияние на экономический рост в России в начале 2000-х годов оказало не только существенное повышение мировых цен на нефть, но и использование в тот период при формировании экономической политики положений кейнсианской теории стимулирования совокупного спроса и теории экономики предложения в сфере налогообложения.

Начиная с 1999 г. в России стала проявляться тенденция увеличения денежной массы и коэффициента монетизации по сравнению с предшествующим периодом. Так, в 1999 г. по сравнению с 1998 г. прирост денежного агрегата М2 существенно повысился с 19,8 до 57,2 %, а темпы инфляции в значительной степени снизились с 84,4 до 36,5 %<sup>1</sup>. Высокими темпами росла денежная масса и в 2000–2006 гг. (прирост М2 составлял от 32,4 % в 2002 г. до 62,4 % в 2000 г.) при ежегодном снижении уровня инфляции в этот период с 20 % в 2000 г. до 9 % в 2006 г. Следует отметить, что прямая зависимость между темпами инфляции и приростом агрегата М2 по сравнению с предыдущим годом, соответствующая монетаристской теории, наблюдалась в 2000-е годы только в 2000, 2003, 2005, 2008, 2012 и 2013 гг. [4, с. 9]. Так, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. денежный агрегат М2 увеличился на 2,3 %, а в 2016 г. по сравнению с 2015 г. прирост денежной массы М2 значительно повысился до 11,6 %. При этом темпы инфляции существенно снизились: с 12,9 % в 2015 г. до 5,4 % в 2016 г.<sup>2</sup> Таким образом, устойчивая прямая зависимость между приростом денежной массы и уровнем инфляции, на которой настаивают монетаристы, в 2000-е годы в России не проявлялась.

Положительное влияние на снижение темпов инфляции в начале 2000-х годов оказало также укрепление валютного курса рубля.

Зависимость между динамикой валютного курса и уровнем инфляции в полной мере проявляется в периоды значительной девальвации национальной валюты. За годы рыночных преобразований в России такие периоды наблюдались неоднократно, как правило, в связи с существенным снижением мировых цен на нефть. Так, падение темпов инфляции в России в 1994–1997 гг. с 215 до 11 % сопровождалось замедлением темпов роста курса доллара со 184,0 до 7,2 %. Однако значительная девальвация рубля в III и IV кварталах 1998 г. и в I квартале 1999 г. сочеталась с существенным ускорением инфляционных процессов [3, с. 19].

В 1998 г. обменный курс рубля к доллару США понизился на 71,5 % по сравнению с 1997 г., в 1999 г. — на 23 % по сравнению с 1998 г. Вместе с тем значительно повысились и темпы инфляции: с 11 % в 1997 г. до 84,4 % в 1998 г. и 36,5 % в 1999 г. В последующем периоде (2000–2006 гг.) происходило замедление темпов снижения

---

<sup>1</sup> Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

<sup>2</sup> Центральный банк РФ. URL: <http://www.cbr.ru>; Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

номинального курса рубля или его повышение (в частности, в 2003 г. — на 8,1 %, в 2004 г. — на 5,4 %, в 2006 г. — на 8,4 %) при уменьшении уровня инфляции с 20 % в 2000 г. до 9 % в 2006 г.<sup>1</sup>

Следует отметить, что Центральный банк РФ в кризисные периоды российской экономики, которые, как правило, связаны с падением мировых цен на нефть, целенаправленно проводит политику уменьшения курса рубля. В частности, 10.11.2014 г. он объявил о переходе к плавающему курсу рубля, отказавшись от поддержания курса национальной валюты. Однако «вместо ожидаемой стабилизации в стране усилились девальвационные ожидания, что спровоцировало резкое падение обменного курса национальной валюты» [1, с. 59]. В связи с этим С. Б. Огневцев отмечает, «что текущий кризис в значительной мере вызван ошибочными действиями экономического блока Правительства РФ и ЦБ. В современных условиях переход к свободно плавающему курсу рубля следует признать ошибкой» [8, с. 50]. В. Миронов также полагает, что для современной российской экономики «свободно плавающий курс может быть далеко не самым оптимальным режимом» [7, с. 22].

Вместе с тем произошло и повышение ставки процента, которое ЦБ России использует, в том числе, в качестве антиинфляционной меры, направленной на ограничение совокупного спроса. В частности, в 2014 г. ключевая ставка Банка России увеличивалась шесть раз. В результате, как отмечает В. Ершов, «наша экономика столкнулась как с многократным падением валютного курса, с его волатильностью, так и с многократным повышением процентных ставок. Ставки по кредитам реального сектора также возросли» [2, с. 16]. 16 декабря 2014 г., в период существенного падения курса рубля, ключевая ставка процента была установлена ЦБ на уровне 17,0 %, что стало значительным препятствием для кредитования и развития национального производства. В 2015 г. ставка неоднократно снижалась: с 15,0 до 11,0 %. 14 июня 2016 г. ключевая ставка была понижена до 10,5 %, а 19 сентября 2016 г. — до 10,0 %, однако она по-прежнему препятствует кредитованию и развитию российской экономики, ее новой индустриализации.

Развитие инфляционных процессов, как правило, повторяло динамику курса национальной валюты, и существенное увеличение темпов инфляции совпадало с периодом девальвации рубля. В 2014 г. индекс обменного курса рубля понизился на 30 % по сравнению с декабрем 2013 г., а в 2015 г. — на 15,9 % по сравнению с декабрем 2014 г. В конце марта 2016 г. номинальный курс рубля составлял уже 75,09 р. за дол. США. С. Андрушин считает фактором девальвации рубля также ухудшение ситуации в бюджетной системе Российской Федерации: «В 2014 г. 78 из 85 субъектов РФ исполнили бюджет с дефицитом» [1, с. 58]. При этом уровень инфляции в 2014 г. повысился до 11,4 % по сравнению с 6,5 % в предыдущем году, а в 2015 г. достиг 12,9 %<sup>2</sup>. Увеличение уровня инфляции сочеталось с падением ВВП, сокращением инвестиций в основной капитал и уменьшением реальных доходов населения.

Очевидно, что существенное снижение совокупного спроса, которое произошло в России в последние годы благодаря мерам Правительства и Банка России, не могло не привести к уменьшению темпов инфляции, которая в 2016 г. снизилась, по данным Росстата, до 5,4 %. Но борьба с инфляцией рестриктивными монетаристскими методами не должна быть самоцелью, поскольку снижение темпов инфляции и ее трансформация в инфляцию издержек сочетаются с крайне неблагоприятными для экономики последствиями: снижением темпов развития национального производ-

---

<sup>1</sup> Центральный банк РФ. URL: <http://www.cbr.ru>

<sup>2</sup> Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

ства, высоким уровнем безработицы, уменьшением инвестиций, снижением уровня жизни населения. В частности, по данным Росстата, инвестиции в основной капитал в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом снизились на 10,1 %; реальные располагаемые доходы населения в 2016 г. по сравнению с 2015 г. сократились на 5,9 %, оборот розничной торговли — на 5,2 %; численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума увеличилась с 10,7 % в 2012 г. до 13,3 % в 2015 г.<sup>1</sup> Мы согласны с В. Ершовым, «что не следует преувеличивать вероятность больших инфляционных рисков вследствие расширения рублевой массы», так как в России относительно низкий коэффициент монетизации экономики [2, с. 17]. В. Мау, который в целом положительно оценивает денежную политику Банка России, направленную на девальвацию рубля, тем не менее, тоже признает стагфляцию в качестве ключевой проблемы макроэкономики [6].

В связи с особенностями российской экономики, преобладающим значением в современных условиях инфляции издержек, органам государственной власти при реализации экономической политики и проведении новой индустриализации следует больше внимания уделять мерам по стимулированию совокупного спроса и развитию национального производства на основе уменьшения ставки процента, совершенствования системы налогообложения, повышения эффективности антимонопольного регулирования, создания конкурентных условий для развития малого бизнеса.

#### Библиографический список

1. *Андрюшин С.* Аргументы в пользу управления обменным курсом рубля // Вопросы экономики. 2015. № 12.
2. *Ершов М. В.* Денежно-кредитная политика: остается немало вопросов // Вестник Финансового университета. 2016. № 1(91).
3. *Ильяшенко В. В.* Макроэкономические и микроэкономические факторы инфляции в трансформируемой экономике России: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2007.
4. *Ильяшенко В. В.* Монетаристская теория и инфляционные процессы в России // Известия Уральского государственного экономического университета. 2014. № 5(55).
5. *Малкина М. Ю.* Инфляционный процесс как единство накопления инфляционного потенциала и открытой инфляции // Финансы и кредит. 2005. № 24.
6. *Мау В.* Социально-экономическая политика России в 2014 году: выход на новые рубежи? // Вопросы экономики. 2015. № 2.
7. *Миронов В.* Российская девальвация 2014–2015 гг.: падение в пропасть или окно возможностей? // Вопросы экономики. 2015. № 12.
8. *Огневцев С. Б.* Макроэкономические проблемы современной России // Экономические науки. 2015. № 10(131). С. 47–53.
9. *Самуэльсон П. А., Нордхауз В. Д.* Экономика: пер. с англ. М.: БИНОМ, 1997.
10. *Станковская И. К., Стрелец И. А.* Экономическая теория: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2006.
11. *Усов В. В.* Деньги. Денежное обращение. Инфляция: учеб. пособие для вузов. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.
12. *Фридмен М.* Если бы деньги заговорили... М.: Дело, 1999.
13. *Экономическая теория: учеб. для вузов / под ред. И. П. Николаевой.* М.: Юнити-Дана, 2004.

---

<sup>1</sup> Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

## Налоговый клин в стоимости труда: оценка и маневры в интересах неоиндустриального развития

В статье кратко описываются теоретическая конструкция и методики оценки налогового клина в стоимости труда, проводятся международные сопоставления данного показателя по странам ОЭСР и анализ положения РФ среди них. Рассмотрены альтернативные налоговые маневры, предполагающие переложение налоговой нагрузки с труда на иные источники налоговых доходов в интересах неоиндустриального развития российской экономики.

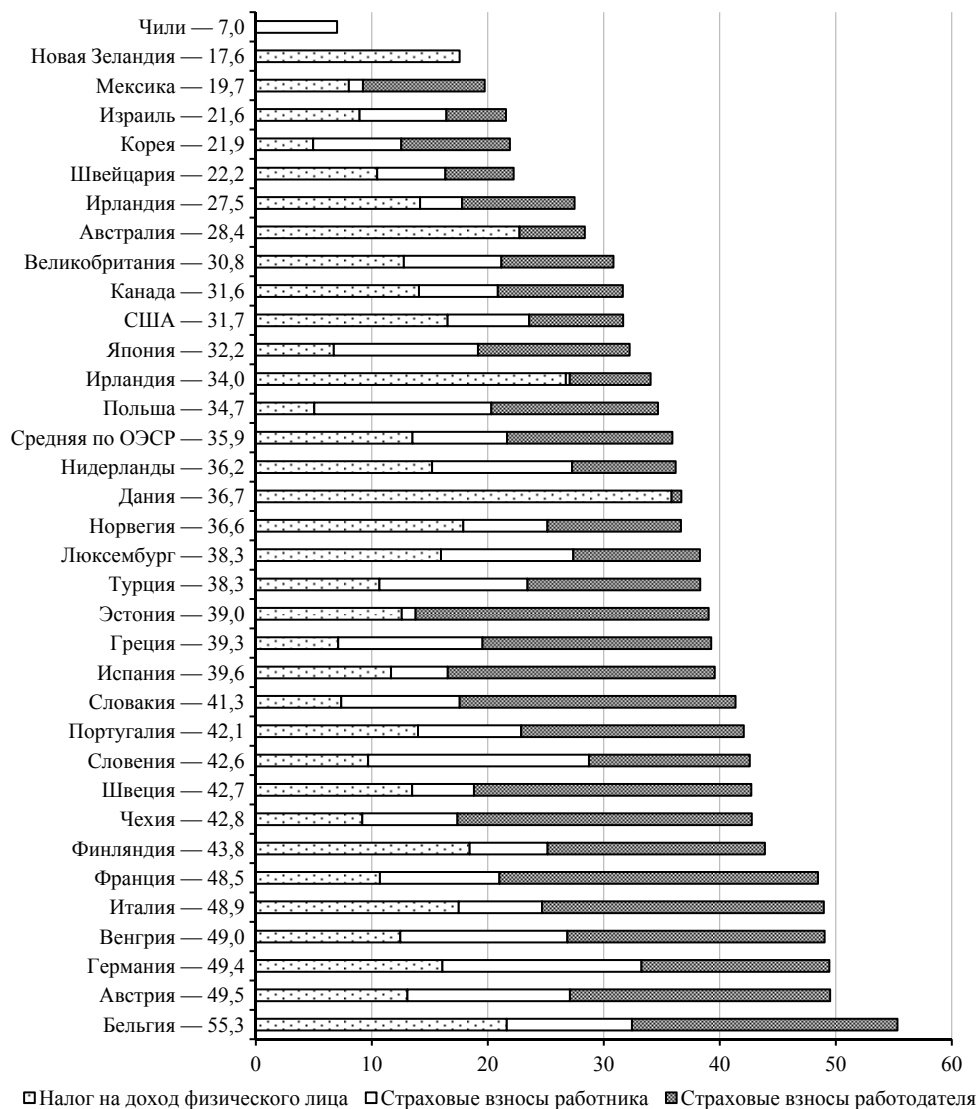
**Ключевые слова:** налоговый клин; труд; налог на доходы физических лиц; страховой взнос; налоговый маневр; новая индустриализация.

Категория налогового клина используется довольно давно в рамках концепции экономики предложения и определяется как разница между предельными издержками продавца или производителя товара и ценой, уплачиваемой покупателем. Эта разница представляет собой сумму, с которой платится налог. В данной статье объектом исследования выступает налоговый клин в стоимости труда, который отражает разницу между затратами работодателя на труд и чистым доходом работника от своего труда. Он складывается из подоходного налога работника и страховых взносов, уплачиваемых работодателем, а в ряде стран и работником. Налоговые субсидии, получаемые работодателем или работником от государства при уплате соответствующих налогов и сборов, сокращают величину клина. Для получения относительных оценок сумму налогов соотносят с валовым доходом от труда, т. е. вознаграждением, выплаченным в течение отчетного года работодателем до налоговых отчислений и отчислений на социальное страхование, включающим все регулярные и нерегулярные бонусы.

На практике оценка налогового клина осложняется различным масштабом доходов как внутри страны, так и между странами, а также существующими особенностями системы обложения доходов физических лиц и страховых взносов для разных категорий плательщиков. К примеру, при налогообложении доход семьи уменьшается на более щедрые вычеты, чем доход одинокого налогоплательщика. Поэтому налоговый клин измеряют в отношении разных категорий плательщиков. А для получения сопоставимых оценок используют модель «среднего работника» (Average Worker — далее AW), т. е. взрослого, занятого полный рабочий день в частном секторе (определяется в соответствии с Международной стандартной отраслевой классификацией видов экономической деятельности), заработная плата которого равна величине средней оплаты труда работников физического и умственного труда, надзорной сферы, а также управленческих работников (служащих). В настоящее время статистические базы данных ОЭСР содержат оценки показателей налогового клина для восьми типов домохозяйств, скомбинированных в зависимости от состава (одиноким человеком или семьей), от количества работающих взрослых в семье (один или два), от количества детей в семье (без детей или два ребенка), а также от различных фракций среднего валового дохода (50, 67, 80, 100, 125 и 167 % от валового дохода AW, а также 33 и 67 % на второго работающего в семье).

На рис. 1 представлена декомпозиция налогового клина в стоимости труда одинокого бездетного работника в зарубежных странах в 2015 г. Как видим, среднее значение налогового клина в стоимости труда одинокого бездетного работника по странам ОЭСР в 2015 г. составило 35,9 %, 14 стран изымали в виде налогов и сборов менее средней величины, а 20 стран — более. Около 50 % налоговый клин составлял

в Австрии (49,5 %), Германии (49,4 %), Венгрии (49,0 %), Италии (49,0 %) и Франции (48,7 %), и менее 20 % в Мексике (19,7 %) и Новой Зеландии (17,6 %).



**Рис. 1.** Налоговый клин в стоимости труда одинокого бездетного работника в зарубежных странах в 2015 г.<sup>1</sup>, %

В сравнении с докризисным уровнем значение налогового клина (среднее по странам ОЭСР) снизилось с 36,0 % в 2007 г. до 35,0 % в 2010 г. за счет сокращения налоговых ставок в пяти странах; введения дополнительных налоговых ставок

<sup>1</sup> Составлено по: *Taxing Wages 2016*. Paris: OECD Publishing, 2016. URL: [http://dx.doi.org/10.1787/tax\\_wages-2016-en](http://dx.doi.org/10.1787/tax_wages-2016-en).

и кронштейнов с низким уровнем доходов, а также повышения пороговых значений доходов; расширения налоговых льгот и кредитов. А в период 2010–2015 гг. налоговый клин вырос в 24 странах ОЭСР и упал в девяти, достигнув уже в 2014 г. уровня 35,9 %. Основным фактором роста выступил налог на доходы физических лиц. Его доля в этот период увеличилась в 25 из 34 стран ОЭСР в связи с отменой в большинстве стран налоговых вычетов, а также повышения налоговых ставок в семи странах.

В 2015 г. средняя величина налогового клина в стоимости труда одинокого бездетного работника сохранилась на уровне 2014 г., но несколько изменилась его структура: доля налогов на доходы выросла, а доля страховых взносов – сократилась. Так, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. доля НДФЛ в процентах от общей суммы расходов на оплату труда увеличилась в 23 странах. При этом сократились страховые взносы в общей сумме расходов на оплату труда: в пяти странах — взносы с работников и в восьми странах — с работодателей<sup>1</sup>. По нашему мнению, такая динамика вполне объяснима необходимостью стимулирования экономического развития после кризиса 2008–2009 гг. Как известно, наиболее негативное влияние на экономическое развитие оказывают страховые взносы с работодателей. А по некоторым оценкам, увеличение налогового клина на 1 % уменьшает рост занятости в странах ЕС-27 примерно на 0,04 % при прочих равных условиях [8].

Несмотря на некоторое снижение, доля страховых взносов с работодателей в большинстве развитых стран остается высокой. Так, в 2015 г. во Франции она была максимальной среди стран ОЭСР (27,5 %). В Австрии, Бельгии, Чехии, Эстонии, Венгрии, Италии, Словакии, Испании и Швеции данная составляющая в структуре налогового клина превышала 20 %. В процентном отношении к стоимости рабочей силы сумма отчислений на социальное страхование работника и работодателя превышала 20 % в более чем половине стран ОЭСР. В восьми из них она составляла одну треть (Австрия, Бельгия, Чехия, Франция, Германия, Венгрия, Словакия и Словения).

Налоговый клин в стоимости труда одного работающего в семье с двумя детьми в среднем по странам ОЭСР в 2015 г. составил 26,7 %, т. е. на 9,2 % ниже величины налогового клина в стоимости труда одинокого бездетного работающего. При этом самый большой разрыв между ними наблюдался в Люксембурге (более 20 %), а также в Чехии, Германии, Ирландии и Словении (на 15 %). Это свидетельствует о наличии существенной фискальной поддержки семьям с детьми в этих странах. И напротив, ряд стран практически не дифференцировали налоговую нагрузку на труд в зависимости от состава домохозяйств (Чили, Мексика, Греция, Израиль, Корея и Турция).

Определить место России в ряду анализируемых стран по величине налогового клина в стоимости труда не представляется возможным по причине отсутствия необходимой системы статистического измерения показателей в соответствии с моделью, принятой в странах ОЭСР. Нам известны только две оценки налогового клина в России, представленные в публикациях международных организаций. Так, по данным Всемирного банка, в 2006 г. величина налогового клина на труд в России составляла 31 % [9]. Такая же величина 31 % присвоена среднему налоговому клину в 2010 г. в отчете по налогообложению труда ОЭСР<sup>2</sup>. Используем данное значение для определения примерного расположения России (рис. 2).

Как видно по данным рис. 2, между величиной налогового клина и долей налоговых поступлений в ВВП наблюдается прямо пропорциональная зависимость. Это

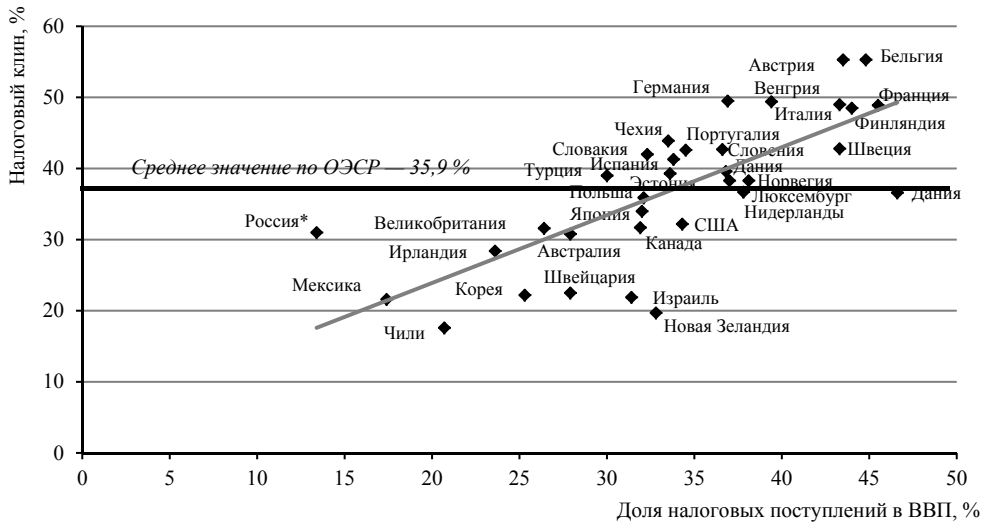
---

<sup>1</sup> *Taxing Wages 2016*. Paris: OECD Publishing, 2016. URL: [http://dx.doi.org/10.1787/tax\\_wages-2016-en](http://dx.doi.org/10.1787/tax_wages-2016-en).

<sup>2</sup> *OECD Employment Outlook 2011*. Paris: OECD Publishing, 2011. URL: [http://dx.doi.org/10.1787/empl\\_outlook-2011-en](http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2011-en).



объясняется высокой ролью налога на доходы физических лиц и страховых взносов в налоговых доходах бюджетов развитых стран.



**Рис. 2.** Распределение стран по доле налоговых поступлений в ВВП и налоговому клину в стоимости труда одинокого бездетного работника в 2015 г.<sup>1</sup>, %:  
\* Россия: налоговый клин по данным 2010 г., доля налоговых поступлений в ВВП — 2014 г.

Положение России по величине налогового клина, по нашему мнению, в настоящее время должно быть выше. Как известно, именно с 2010 г. в России был отменен ЕСН и введены страховые взносы первоначально по такому же тарифу 26 %. В 2011 г. тариф был повышен до 34 %, а с 2012 г. понижен до 30 %, введена система пониженных тарифов. В связи с этим вероятность сохранения величины налогового клина на уровне 31 % крайне мала. В современных реалиях (сокращение реальных заработных плат, снижение деловой активности, расширение теневой экономики, экономический спад и др.) можно прогнозировать более высокий уровень налогового клина даже по исключительно математическим причинам (сокращение знаменателя — валового дохода от труда). Но даже при значении данного показателя на уровне 31 % положение России в координатах рис. 2 должно соответствовать более высокому уровню налоговых поступлений в ВВП, т. е. находиться правее на анализируемом графике. По нашему мнению, диспропорции между анализируемыми показателями в России очевидны.

В интересах стимулирования неиндустриального развития следует проводить политику, направленную на сокращение налогового клина в стоимости труда. Однако не стоит забывать, что модель современной конкурентоспособной экономики базируется на модели квалифицированной дорогостоящей рабочей силы, которая стимулирует замещение труда капиталом, высокотехнологичным и наукоемким [7]. Следовательно, для достижения нужного эффекта недостаточно сократить тарифы для работодателей во всех сферах экономической деятельности. Необходима их дифференциация. Ярким позитивным примером подобного решения является продление действующих с 2013 г. пониженных тарифов для производителей информационных технологий до 2023 г., благодаря чему, по оценкам Минкомсвязи России, продолжит расти ИТ-экспорт, российская юрисдикция сохранит свою привлекательность для ИТ-

<sup>1</sup> Составлено по данным ОЭСР. URL: <https://stats.oecd.org>.

компаний, а российские компании — эффективность и конкурентоспособность на мировом рынке.

Для оптимизации структуры налогового клина в России необходим переход к прогрессивной системе налогообложения доходов физических лиц, поддерживаемый как учеными-политэкономами [1; 3], так и налоговедами [2].

Сокращение налогового клина в стоимости труда нейтрально для бюджета, возможно, за счет реализации налогового маневра по переложению налоговой нагрузки. Так, еще в начале 1990-х годов академик Д. С. Львов предлагал резко сократить налогообложение труда, снизить отчисления от прибыли, отменить НДС, уменьшить (а в перспективе нуллифицировать) отчисления предприятий на социальные нужды, ввести налоговые каникулы и задействовать инвестиционные кредиты в приоритетных отраслях обрабатывающей промышленности и др. [6, с. 8].

В аналитических документах Всемирного банка еще в 1990-е годы акцентировалось внимание на отрицательном влиянии налогового клина на занятость и необходимости его сокращения, которое возможно компенсировать за счет поступления налогов от ответного роста занятости и производства, расширения налоговой базы на потребление и на имущество, оптимизации иных государственных расходов, в том числе путем повышения адресности социальных трансфертов и сокращения субсидий<sup>1</sup>.

В современной зарубежной теории в настоящее время получают развитие налоговые маневры по сокращению нагрузки на труд за счет повышения экологических налогов. В частности, предлагается, заменяя часть социальных отчислений, осуществляемых работодателем, на эконалог (налог на загрязняющий капитал), стимулировать предприятия инвестировать в технологические траектории устойчивого развития, экологические цепочки [4]. Команда проекта Ex'tax (сокращение от Extracted Tax) в сотрудничестве с компаниями Deloitte, EY, KPMG Meijburg, PwC, Cambridge Econometrics и Trucost разработали альтернативный вариант налогового маневра: снизить налоговую нагрузку на рабочую силу, на доходы физических лиц, корпоративный доход, а также социальные взносы, выплачиваемые работниками и работодателями; а для компенсации бюджетных потерь ввести дополнительные акцизы на ископаемое топливо, налоги на углерод, воду и электричество (для оптовых потребителей, а не домашних хозяйств); повысить ставки НДС (за исключением НДС по реализации трудоемких услуг — 0 %). Кроме того, инвестиции в занятость стимулировать посредством предоставления налоговых кредитов работодателям<sup>2</sup>.

Практика стимулирования занятости посредством предоставления налоговых кредитов работодателям активно используется в ряде стран. Так, Великобритания ввела в рамках реформы корпоративного налогообложения 2010 г. скидку работодателям из суммы Национального страхового взноса (NIC) с апреля 2014 г. в сумме 2 000 ф. ст., с апреля 2016 г. — 3 000 ф. ст. По данным 2016 г. более 1 млн работодателей воспользовались этой преференцией. Она позволяет не уплачивать страховые взносы с минимальной оплаты труда четырех работников. За 2014–2015 гг. число малых предприятий, использующих труд наемных сотрудников, выросло на 100 тыс. ед.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Lawson T. Main report. World Bank EU-8 Quarterly Economic Report series. Washington, DC: World Bank, 2005. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/423121468035954399/Main-report>.

<sup>2</sup> New era. New plan. Europe. A fiscal strategy for an inclusive, circular economy. The Ex'tax Project in cooperation with Deloitte, EY, KPMG Meijburg, PwC, Cambridge Econometrics and Trucost. December 15, 2016. URL: <http://www.neweranewplan.com>.

<sup>3</sup> HM Treasury. The Corporate Tax Road Map «Corporate Tax Reform: delivering a more competitive system». London, 2010. URL: [https://www.gov.uk/government/uploads/sys-tem/uploads/attachment\\_data/file/193239/Corporation\\_tax\\_road\\_map.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/sys-tem/uploads/attachment_data/file/193239/Corporation_tax_road_map.pdf).

По нашему мнению, в России есть резервы и по налогам на собственность (наследование и дарение, роскошная недвижимость), увеличение которых в условиях отказа официальных властей от прогрессивного налогообложения доходов физических лиц будет способствовать росту прогрессивности системы налогообложения и повышению ее роли в борьбе с концентрацией богатства и излишним экономическим неравенством [5].

Таким образом, налоговый клин в стоимости труда — важный индикатор для оценки не только нагрузки на труд и состояния на рынке труда, но и конкурентоспособности национальной налоговой системы. Кроме того, он дает возможность измерить степень дифференциации налогообложения плательщиков различных категорий, что позволяет его использовать при проведении социальной политики. В связи с этим в России следует организовать статистическое измерение и диагностику совокупности показателей налогового клина. Тщательный анализ величины и структуры данного показателя необходим для выбора оптимального налогового маневра в интересах неиндустриального развития российской экономики.

### Библиографический список

1. *Бляхман Л. С.* Промышленная политика — основа перехода к новой модели экономического роста // Проблемы современной экономики. 2013. № 1(45).
2. *Вылкова Е. С., Тарасевич А. Л.* О реформировании налогообложения труда (к итогам опроса налоговиков) // Финансы. 2011. № 6.
3. *Губанов С.* Неиндустриализация России и нищета ее саботажной критики // Экономист. 2014. № 4.
4. *Дайан Л., Дюпон Б.* Эко-налогообложение капитала, загрязняющего окружающую среду, и снижение налогов на труд: модель фискальной стратегии, направленной на устойчивое экономическое развитие // Известия Уральского федерального университета. Сер. 3: Общественные науки. 2009. Т. 64, № 1-2.
5. *Кормишкина Л. А., Королева Л. П.* Налогообложение богатства как фактор инклюзивного экономического роста // Финансы. 2016. № 2.
6. *Львов Д. С.* Какая экономика нужна России // Проблемы развития территории. 2003. № 1(20).
7. *Стенограмма* научного семинара ИНИР «Реиндустриализация как базовое направление модернизации российской экономики» // Экономическое возрождение России. 2014. № 3(41).
8. *Dolenc P., Laporšek S.* Tax Wedge on Labour and its Effect on Employment Growth in the European Union // Prague Economic Papers. 2010. Vol. 2010, iss. 4.
9. *Gray C., Lane T., Varoudakis A.* Fiscal policy and economic growth — Lessons for Eastern Europe and Central Asia. The World Bank, 2007.

## Совершенствование механизмов управления банковскими рисками

Представлена структура механизма управления банковскими рисками, дана характеристика его элементов, определены главные задачи механизма управления. На основе раскрытия содержания системы управления рисками предложены направления совершенствования механизмов управления банковскими рисками.

**Ключевые слова:** риск; банковский риск; система управления рисками; механизм управления; механизм управления банковскими рисками.

Банковская деятельность связана со значительной степенью неопределенности, поэтому актуальность проблемы поиска пути снижения рисков с учетом последних кризисных тенденций только возросла.

Большинство банков заинтересовано в стабильном и прибыльном функционировании бизнеса в долгосрочной перспективе, на который не должны отрицательно влиять риски и кризисы. Один из наиболее эффективных способов достичь этой цели — развивать гибкую и динамичную систему управления рисками [1].

Под управлением банковскими рисками понимается совокупность мероприятий, направленных на прогнозирование наступления рискового события, и принятие мер по снижению степени риска. Управление рисками осуществляется на двух уровнях: на уровне банковской системы (макроуровень) и на уровне коммерческого банка (микроуровень).

Основными целями управления рисками как одной из составных частей управления банком являются:

стабильное функционирование и развитие банка и его подразделений в рамках стратегии управления рисками и капиталом;

обеспечение защиты интересов вкладчиков, участников и акционеров банка и других лиц;

увеличение конкурентоспособности за счет: единого понимания рисков на уровне банка и обеспечения планов и стратегий с учетом уровня принимаемого риска; повышения эффективности управления капиталом и увеличения рыночной стоимости банка; сохранения устойчивости при расширении выбора предлагаемых продуктов (внедрение более сложных продуктов) благодаря адекватной оценке и управлению принимаемыми рисками;

рост доверия инвесторов за счет создания прозрачной системы управления рисками банка.

Постоянная оптимизация корпоративного управления коммерческих банков, ориентирование на повышение эффективности, а также на предопределение и снижение последствий реализации рисков в условиях динамичных изменений внешней среды ведут к необходимости системного управления рисками [4].

Формирование системы управления рисками в коммерческом банке обусловлено следующими факторами:

а) факторы внешней среды:

состояние и перспективы развития экономики страны в целом, денежно-кредитная, внешняя и внутренняя политика государства и возможные ее изменения в результате государственного регулирования;

действия регуляторов рынка банковских услуг (Базельский комитет, центральные банки, правительства), которые определяют уровень допустимых рисков как

непосредственно через законодательные ограничения, нормативные требования, так и посредством регулирования уровня ликвидности в банковской системе, величины процентных ставок;

высокий уровень конкуренции на рынке банковских услуг;

развитие институтов финансовых рынков и др.;

б) факторы внутренней среды:

предпринимательская деятельность коммерческого банка;

уровень менеджмента коммерческого банка, тип рыночной стратегии и др.

Система управления рисками в коммерческом банке рассматривается как в широком, так и узком смыслах.

В широком смысле под системой управления банковскими рисками понимаются международные стандарты (требования) по управлению рисками и организации их принимающие, а также государственное регулирование денежно-кредитных отношений, включая денежно-кредитную политику, деятельность Банка России, механизмы государственного надзора и регулирования деятельности кредитных организаций в стране, а также иные меры, которые прямо или косвенно могут повлиять на состояние банковской системы.

В табл. 1 представлены элементы системы управления банковскими рисками.

Т а б л и ц а 1

### Элементы системы управления банковскими рисками [2]

Элемент	Виды	Функции
<b>Международный уровень</b>		
Международные стандарты управления рисками	ISO/IEC 31010:2009; ISO/IEC Guide 73; ISO 31000:2009	Стандартизируют методы идентификации, оценки, мониторинга и анализа рисков. Цель — интеграция процесса по управлению рисками с руководством, стратегией и планированием, управлением, процессами отчетности, политикой, ценностями и культурой
Международные отраслевые стандарты управления рисками	Basel I–III; Solvency I-I	Установление нормативных требований к минимальной достаточности капитала банка; рекомендованные методы: IRB (метод внутренней оценки), оценки рыночного и операционного рисков, регулирования кредитного риска, рейтингование и др.; стимулирование банков к постоянному совершенствованию процедур управления рисками
Международные институты, регулирующие (регламентирующие) управление рисками	Базельский комитет по банковскому надзору; IASB — Совет по международным стандартам финансовой отчетности; IOSCO — Международная организация комиссий по ценным бумагам; FATF — Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег; IMF — Международный валютный фонд; WB — Всемирный банк и др.	Разработка стандартов управления рисками; регулирование риск-ориентированного и пруденциального надзора; рекомендуемая Политика по управлению рисками и Стандарты по управлению рисками

Элемент	Виды	Функции
<b>Национальный макроуровень</b>		
Федеральные органы власти	Правительство РФ; Федеральное Собрание; Банк России	Разрабатывают законодательные и нормативные требования, исполнение которых обязательно для кредитных организаций
Национальный регулятор банковской деятельности	Банк России	Стимулирование развития внутрибанковской системы управления рисками; установление правил управления рисками и капиталом, применения внутрибанковских методов оценки рисков; установление ответственности членов исполнительных органов и совета директоров (наблюдательного совета) банков за деятельность кредитных организаций в области управления рисками
Саморегулируемые организации	Ассоциации российских банков и др.	Разработка и внедрение стандартов качества управления рисками в коммерческих банках
<b>Национальный микроуровень</b>		
Коммерческий банк, небанковские кредитные организации	Внутрибанковская система управления рисками	Мониторинг законодательства и установленных нормативов; распределение полномочий и обязанностей в части принятия решений; соответствие установленным требованиям по управлению рисками; управление рисками, оценка рисков, расчет резервов, учет, разработка технологий и планирование; осуществление внутреннего контроля и аудита; противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма

В узком смысле под системой управления рисками понимается система регулирования и надзор за банковской деятельностью Банка России на основе федеральных законов, нормативов и постановлений, а также организационные структуры и механизмы управления рисками в коммерческих банках.

У каждого банка своя система управления рисками, и выстраивается она соответственно масштабам, целям и перспективам кредитной организации. Для крупных банков характерна разветвленная система с отдельными подразделениями по каждому направлению (аналитическими центрами, функционально ориентированными на разработку стратегических решений, ревизионными управлениями, службами внутреннего контроля, сосредоточенными как в головных офисах, так и на территориях присутствия филиалов банка). Для небольших банков характерно объединение этих направлений.

В табл. 2 приведены внутрибанковская система управления рисками и основные функции по управлению рисками структурных подразделений коммерческого банка.

Система управления рисками в конкретном коммерческом банке строится на внутренней нормативной базе, которая должна полностью соответствовать законодательству, методическим рекомендациям и нормативным актам центрального банка. Основным документом, регулирующим процесс управления рисками, является Политика управления рисками в коммерческом банке, в которой дается классификация рисков для конкретного банка, приводятся цели и задачи риск-менеджмента. Данный

документ описывает основные принципы организации и функционирования системы управления банковскими рисками [6].

Т а б л и ц а 2

**Система управления рисками на уровне коммерческого банка**

Субъект управления	Основные функции
Внутрибанковские стандарты, регламенты, нормативно-правовые документы	Концепция или политика управления банковскими рисками; регламенты и порядок взаимодействия подразделений банка при осуществлении процессов управления рисками; методики расчета оценок уровней рисков и лимитов по объектам и категориям источников рисков; информационные технологии управленческого учета; система текущего мониторинга, расчета оценок уровней рисков и лимитов по всем объектам риска; процедуры контроля и оценки качества внутреннего контроля
Совет директоров банка (наблюдательный совет)	Определение максимальных уровней рисков по различным сферам деятельности банка; организация независимых и объективных потоков информации о реализации установленных требований законодательства, нормативных актов регулятора, установленных в банке правил и процедур
Правление банка или исполнительные органы банка	Разработка конкретных мероприятий в сфере управления рисками; определение допустимых уровней рисков по портфелям однородных ссуд; принятие стратегических управленческих решений, рассмотрение и утверждение документов собственной нормативной базы; определение лимитов с учетом рисков портфелей, территориального аспекта; организация управления рисками в банке, создание соответствующей организационной структуры; оценка рисков, влияющих на достижение поставленных целей, и принятие мер, обеспечивающих реагирование на меняющиеся обстоятельства и условия в целях обеспечения эффективности оценки и управления банковскими рисками
Комитеты по управлению рисками	Проводят анализ, оценку и прогноз рисков, разработку методик управления рисками, отвечают за управление соответствующими рисками: кредитный (управление кредитным риском); по управлению активами и пассивами (управление процентным, валютным риском, риском ликвидности и т. д.); операционно-технологический (управление операционным риском)
Управление или департамент риск-менеджмента (служба управления рисками)	Тактическое управление банковскими рисками на трех уровнях: уровень разработки — разработка внутренней нормативной базы; создание системы лимитов, квот и прочих ограничений; создание системы отчетности; разработка мероприятий антикризисного управления; уровень внедрения — создание рабочих групп; сценарный анализ (бэк-тестинг); анализ результатов тестирования; уровень использования внутренней нормативной базы — установление, пересмотр и контроль лимитов; использование прочих производных от методов
Структурные подразделения банка	Осуществляют оперативное управление путем мониторинга открытых позиций с целью соблюдения установленных лимитов и различных ограничений; сбор информации и формирование отчетности; отвечают за выполнение кредитной программы с учетом установленных правил и лимитов
Служба внутреннего аудита	Проверка и оценка эффективности системы внутреннего контроля в целом, выполнения решений органов управления; проверка эффективности методологии оценки банковских рисков и процедур управления банковскими рисками; проверка деятельности службы внутреннего контроля и службы управления рисками

Субъект управления	Основные функции
Служба внутреннего контроля	<p>Обеспечение эффективности методологии оценки банковских рисков и процедур управления банковскими рисками, установленных внутренними документами (методиками, программами, правилами, порядками и процедурами совершения банковских операций и сделок, управления банковскими рисками;</p> <p>контроль за функционированием системы управления банковскими рисками и оценка банковских рисков;</p> <p>выявление комплаенс-риска — возникновение убытков из-за несоблюдения законодательства РФ, внутренних документов, стандартов, а также в результате применения санкций и/или иных мер воздействия со стороны надзорных органов (регуляторный риск);</p> <p>мониторинг регуляторного риска, анализ внедряемых новых банковских продуктов, услуг и планируемых методов их реализации на предмет наличия регуляторного риска;</p> <p>направление рекомендаций по управлению и снижению регуляторного риска</p>

Положение об управлении конкретным банковским риском регламентирует процесс управления риском, определяет права и обязанности комитетов и подразделений, основные методы идентификации и оценки риска, структуру лимитов. Методики определяют применение конкретных методов управления риском. В них указывается область применения и база для предполагаемых расчетов. С помощью регламентов определяется взаимодействие структурных подразделений банка в процессе управления банковскими рисками [5].

Механизм управления рисками так же, как и система управления рисками, состоит из нескольких уровней:

первый уровень — международный. На данном уровне механизм обеспечивает взаимодействие национальных банковских систем, регуляторами выступают международные институты;

второй уровень — национальный. На данном уровне механизм управления рисками обеспечивает функционирование на макроуровне системы управления рисками в соответствии с требованиями центрального банка;

третий уровень — внутрибанковский или локальный. Механизм управления рисками обеспечивает на микроуровне функционирование организационных структур банка по обеспечению требований банковского надзора, управления рисками, реализации экономических целей коммерческих банков и банковских групп.

Механизм управления рисками — это комплекс элементов (звеньев) для обеспечения эффективного функционирования и развития банковской системы путем формирования системы управления рисками. Включает следующие взаимосвязанные элементы [3]:

управленческие — обеспечивают проведение необходимых исследований, методическое обеспечение функционирования механизма управления рисками; анализ и выбор доступных ресурсов; постановку целей и задач, выбор инструментария для достижения требуемого результата; нормативное и ресурсное обеспечение механизма управления рисками; анализ, мониторинг и контроль, внесение изменений в деятельность механизма управления рисками;

инструментарий механизма управления рисками — стандарты, концепции, программы, методы, алгоритмы, мероприятия, технологии, процессы для достижения поставленных целей и задач по управлению рисками; выявление рисков, идентификация, оценка и мониторинг, анализ причин реализации риска; организационное, методическое и ресурсное обеспечение выбранных инструментов;



информационные — обеспечивают прямые и обратные связи в механизме управления рисками между его элементами, степень развития связей зависит от используемого инструментария. Информационный элемент механизма управления рисками включает три составляющих:

а) ранжирование и определение информационных потоков, определение достоверности и полноты полученных данных, применимость информации в системе управления выбранными рисками;

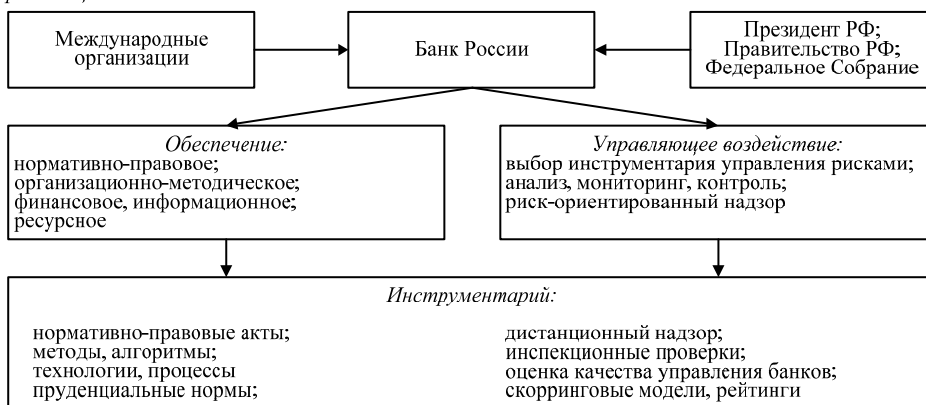
б) профессиональное использование полученной информации, предполагающее наличие в банке специалистов, обладающих достаточным набором знаний и навыков в области сбора и анализа информации;

в) наличие в банке структуры, способной собирать информацию о предполагаемых событиях, прогнозировать сценарии и возможные итоги развития происходящих экономических процессов и явлений в обществе;

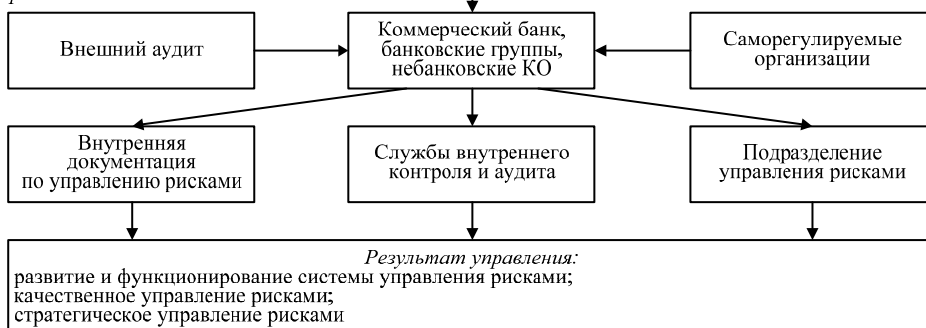
ресурсные — предоставляют необходимые ресурсы как элементам механизма управления рисками, так и его инструментария;

объект управления — формирование и развитие системы управления рисками коммерческого банка, эффективное функционирование банковской системы.

*Управляющая подсистема*



*Управляемая подсистема*



Механизм управления рисками [3]

Наличие конкретного объекта управления и инструментария для управления им являются основными отличиями механизма управления рисками от системы управления рисками в коммерческом банке.

Механизм управления рисками в широком понимании представлен на рисунке.

Главными задачами механизма управления рисками являются:

- 1) организация и реализация стандартов, концепций, стратегий управления банковскими рисками на различных уровнях;
- 2) воздействие на объект управления через свой инструментарий;
- 3) обеспечение инструментария ресурсами; без механизма управления инструментарий не работает или работает неэффективно.

В завершение следует отметить, что система управления рисками коммерческого банка во многом носит субъективный характер, так как нацелена на будущие события. Нормативное и методическое обеспечение системы управления банковскими рисками как на национальном, так и международном уровнях еще не завершено, при этом качество государственного регулирования и надзора зависит от эффективности действующего механизма управления рисками.

### **Библиографический список**

1. Зима А. С., Куц Е. Н. Управление финансовыми рисками в банковской сфере // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1.
2. Логинов М. П. Стратегия развития национальной ипотеки. Екатеринбург, 2011.
3. Логинов М. П. Экономические механизмы: сущность, классификация, кибернетический подход // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 9.
4. Новиков Ю. И., Колесникова А. В. Система управления рыночными рисками в коммерческом банке // Банковские услуги. 2014. № 12.
5. Сниховский Ю. И. Система управления рисками в коммерческом банке // Проблемы экономики. 2013. № 6.
6. Филиппов Д. И. Совершенствование управление рисками банковской системы // Бизнес в законе. 2016. № 1.

**М. С. Марамыгин**

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург*

### **Финансовые инструменты новой индустриализации в реалиях краудэкономики**

В статье рассматривается эволюция системы инвестирования. Раскрывается суть крауд-экономики как новой модели социально-экономического развития. Оцениваются конкретные проявления краудэкономики – краудфандинг и краудинвестинг, представлены их основные участники – франдеры и фраундеры. На основе оценки опыта функционирования краудфандинговых площадок проанализированы типовые формы организации данной деятельности. Сделан вывод о возможности использования новых моделей инвестирования в реальной экономике.

**Ключевые слова:** инвестиции; инструменты инвестирования; краудэкономика; краудфандинг; краудинвестинг; франдеры; фраундеры; финансирование стартапа.

Цивилизационное развитие человечества в течение нескольких тысячелетий сопровождалось увеличением посредников во многих социально-экономических процессах. При этом не только росло количество посредников, но и наращивался выполняемый ими функционал. В общественном сознании данный процесс воспринимался как естественный путь развития.

Однако с развитием IT-технологий сложившиеся тенденции общественного развития начинают меняться. Возможность прямого общения большого числа индивидуумов, свободное распространение информации для неограниченного круга потенциальных партнеров делает менее востребованным участие традиционных посредников во многих процессах. Результатом стало появление нового стандарта социально-экономических отношений, названных краудэкономикой.

В общем плане *краудэкономика* (от англ. crowd — толпа) — это экономика, формируемая толпой, массами отдельных индивидуумов, не имеющих формализованного объединительного начала. Данная экономическая модель основана на системе децентрализованного распределения труда, материальных благ, финансовых и интеллектуальных ресурсов. Более того, существенно снижается роль государства как основного регулятора экономики, организатора и модератора многих перераспределительных процессов. При этом существенно возрастает значимость индивидуумов (либо физического лица, либо незначительного объединения граждан), самостоятельно определяющих объем собственных потребностей как в производственных вопросах, так и в аспекте интенсивности трудовой деятельности.

Исследование процесса формирования краудэкономики, ее влияния на традиционно сложившиеся социальные и экономические процессы только начинается (см., например: [1; 2]). Но уже сейчас понятно, что существует ряд тенденций, которые тормозят данный процесс. К таковым можно отнести «перегретые» финансовые рынки, наличие финансовых пирамид, уязвимость сохранности персональных данных, собранных многочисленными посредниками. Как результат — массовое недоверие к экономическим процессам, ожидание со стороны потребителей фактов мошенничества и злоупотреблений<sup>1</sup>, что, в свою очередь, рождает своеобразную потребность в «сильной руке» в виде государства, способной навести порядок и предотвратить проблемы в будущем. При этом общество видит инертность и неповоротливость государственной машины, серьезное отставание от складывающейся реальности и несвоевременную реакцию на появляющиеся угрозы и экономико-социальные несоответствия. Ответом является реакция бизнеса, старающегося сформировать новую архитектуру экономико-социальных отношений и взаимосвязей [7]. Столь сложные и противоречивые тенденции обусловили появление такого феномена, как краудэкономика.

Дополнительным фактором, подтверждающим неизбежность развития краудэкономики, является сочетание ее с таким трендом, как повышение значимости креативных решений и ускорение темпов изменений существующих реалий во всех сферах жизни общества. Именно в стандартах краудэкономики возрастает не только доступность финансовых ресурсов для реализации новых продуктов, технологий, услуг, различных сервисов, но и возможность прогнозирования новых. Финансируя созданные новации, потребитель «подсказывает» компаниям направления развития и улучшения текущих сервисов, тем самым формируя предзаказ на создание следующих. Это приводит к существенному сокращению дистанции между производителем и потребителем — новые продукты, услуги, сервисы формируются и реализуются совместно! И, более того, потребитель сам может выбирать то, что будет создано завтра! А это означает, что индивидуум получает право реально выбирать свое будущее.

Таким образом, можно утверждать, что краудэкономика — это проявление революционной смены парадигмы общественного развития, затрагивающей не только экономические процессы, но также актуальной для социальных, политических, тех-

---

<sup>1</sup> В качестве примера можно вспомнить историю разорения биржи Mt.Gox или скандал с фондом Bitcoin Savings and Trust, вызвавшим обвал курса биткоина.

нологических аспектов развития современного социума. Для индивидуума она означает возможность полной самореализации с одновременным ростом ответственности за свой выбор!

Конкретными проявлениями краудэкономики можно считать краудфандинг и краудинвестинг.

*Краудфандинг* получил достаточно широкое распространение в современной экономической практике. Сам термин сложился из сочетания двух английских слов: crowd — толпа, funding — финансирование.

В экономической литературе краудфандинг трактуется неодинаково:

1) как коллективное финансирование или сотрудничество людей, добровольно объединивших свои финансовые и другие ресурсы для поддержки других людей или организаций;

2) как потенциальный пул капитала для формирования акционерного капитала стартап-проектов (в контексте финансирования венчурных проектов).

В более широком аспекте краудфандинг понимается процесс финансирования одной стороны путем запроса и получения небольших вложений от значительного количества сторон в обмен на определенную форму стоимости для этих сторон. В любом случае краудфандинг подразумевает объединение финансовых ресурсов (коллективное финансирование) в какой-либо форме с целью поддержки определенного проекта с использованием современных информационно-коммуникационных технологий (см., например: [3; 5]).

Основными участниками краудфандинговых проектов выступают франдеры и фраундеры. *Франдеры* — инвесторы, доноры<sup>1</sup>, т. е. лица имеющие желание и возможность вложить средства в инвестиционный проект.

*Фраундеры* — искатели финансовых ресурсов, реципиенты капитала, которые являются инициаторами, создателями инвестиционного проекта. В данной модели формирования инвестиционного процесса создается посредник в лице краудфандинговой платформы, получающей определенную плату (комиссию) за предоставленную услугу, выступающей определенным гарантом формирования заставного фонда. В сделке могут участвовать банки или другие провайдеры платежей, через которые осуществляется перевод инвестиционных ресурсов.

Сложившийся опыт функционирования краудфандинговых площадок позволяет выделить несколько типовых форм организации данной деятельности:

1) модели краудфандинга, ориентированные на получение франдерами реального дохода<sup>2</sup> от участия в инвестпроекте в одной из форм: участие в капитале создаваемой компании/проекта, получение части выручки от реализации полученного продукта/услуги, участие в разделе части прибыли;

2) площадки, ориентированные на получение франдерами определенного вознаграждения в какой-либо форме (подарок, первоочередное получение нового продукта, участие в съемках, опубликование имени благодетеля и т. п.);

3) краудфандинговые площадки, нацеленные на получение франдерами дохода от профинансированного ими проекта в течение всего срока существования данного

---

<sup>1</sup> Термин «донор» больше подходит для российской действительности, так как донорство предусматривает предоставление необходимых ресурсов как бесплатно, так и с расчетом на некоторое вознаграждение.

<sup>2</sup> Контрактные отношения в данной модели имеют особенный характер агентских отношений в виде «принципал-агент», когда в роли принципала выступают доноры, агентом является основатель проекта, он же — менеджер проекта и его владелец со всеми полномочиями.

проекта<sup>1</sup>. Зачастую такую модель называют микрокредитованием. Но краудфандинговое микрокредитование существенно отличается от традиционного, предоставляемого кредитными организациями, более простой схемой осуществления: не требуется предварительной оценки проекта, предоставления пакета документов, залога или поручительства;

4) модель краудфандинга, ориентированная на получение добровольных пожертвований (спонсорство), которая предусматривает, что франдеры предоставляют средства на поддержку проектов по филантропическим мотивам, без расчета на компенсацию.

Учитывая, что краудфандинг является не стандартной инвестиционной моделью, важно понять мотив, сподвигший инвестора (франдера) принять участие в сделке. В данном аспекте изучения проблемы можно выделить следующие мотивационные сценарии реализации инвестиционных схем:

а) *прибыльная модель*. Цель данных проектов — получение явного положительного финансового результата инвестором по итогам реализации финансируемого проекта. Это самые простые для понимания процесса инвестирования модели. Инициировать их могут как функционирующие компании, нуждающиеся в дополнительных финансовых ресурсах с целью создания, внедрения или продвижения нового продукта/услуги/сервиса, так и венчурные компании/стартапы, не имеющие возможности привлечь средства у традиционных финансовых посредников. Важным аспектом модели является фактор заинтересованности в результатах реализации финансируемого проекта со стороны широкого круга инвесторов. Кроме того, проект должен быть понятным, прозрачным, экономически эффективным. Примерами реально осуществленных краудфандинговых моделей можно считать два энергетических проекта. Так, компания «Solar Mosaic» (США) сумела привлечь существенные средства в проект по производству солнечной электроэнергии, а компания «Abundance Generation» (Англия) получила финансовые ресурсы для производства электроэнергии как из солнечного света, так и при помощи силы ветра. В обоих случаях инвестиционная модель основана на покупке инвестором долгового обязательства, по которому он в случае успешной реализации проекта будет получать доход;

б) *неприбыльная модель*. Данная модель может быть еще названа некоммерческой. Основными сферами реализации проектов являются здравоохранение, экология и охрана окружающей среды, городская инфраструктура, социальная сфера. Инвесторы данных проектов изначально не ориентированы на получение финансового результата и реализуют филантропические цели<sup>2</sup>;

в) *промежуточная модель*. Данные проекты реализуются как некоммерческие, однако со временем могут перерасти в весьма успешные бизнес-проекты. Примером можно считать проект Skure, изначально реализованный как некоммерческий, но благодаря развитию дополнительных возможностей перешедший в ранг весьма успешного бизнес-проекта.

Особой формой прибыльной модели краудфандинга является краудинвестинг.

*Краудинвестинг*, crowdinvesting (от crowd — толпа и investing — инвестирование) предусматривает инвестирование в проект средств, привлеченных в форме кол-

---

<sup>1</sup> Особенность данной модели краудфандинга обусловлена характером контрактных отношений между реципиентом и донором (заемщик — кредитор).

<sup>2</sup> Примерами таких проектов можно считать проект «Солнечное дерево», представляющий собой конструкцию из солнечных панелей и металла, энергия которых может использоваться для полива местных насаждений, американский проект создания библиотеки на колесах для бездомных, которые утратили документы и из-за этого не могут воспользоваться услугами классических публичных библиотек.

лективного финансирования от значительного количества мелких частных инвесторов (см., например: [4; 6]). Обязательным условием сделки является получение всеми инвесторами финансовой выгоды по результатам осуществления проекта. Форма вознаграждения может быть различной:

- 1) акции или доля активов;
- 2) обычный процентный доход по долговым обязательствам.

В целом по формам получения выгоды краудинвестинговые проекты могут быть разделены на несколько групп:

а) проекты с *фиксированным уровнем дохода*. Как правило, это проекты, в которых инвестор (он же кредитор) получает доход в виде фиксированного процента (как вариант фиксированной суммы) вместе с возвратом одолженной суммы. Возмещение может пройти как одновременное, так и по утвержденному заранее графику. Такие сделки носят классический долговой характер;

б) проекты с *доходом в виде роялти*. Доход инвестора формируется как часть дохода либо прибыли, которую получают по результатам реализации профинансированного проекта;

в) *акционерный краудфандинг* — предусматривает, что инвестор принимает участие в капитале профинансированного проекта. Это, пожалуй, наиболее сложная, но вместе с тем и передовая форма краудинвестинга. В данном случае предусматривается получение инвестором вознаграждения в виде части владения компанией, акций, дивидендов или права голосования на общих собраниях акционеров. Такой вариант организации получения доходов от инвестирования наиболее интересен бизнес-сообществу, так как помогает получить финансовые ресурсы компаниям, не имеющим доступа на биржевой рынок (по ряду объективных причин) и позволяет успешно расширить бизнес.

Позитивное воздействие функционирования краудинвестинга на национальную экономику признано во многих странах, что выразилось в принятии законодательных поправок, существенно облегчающих процесс размещения микроинвестиций (такие поправки уже были введены в США, Австралии, Италии и т. д.).

Как и любой экономический процесс, краудинвестинг обладает как положительными, так и отрицательными чертами. К числу положительных можно отнести *возможность формировать инвестиционные вложения незначительными суммами*. Частный инвестор, обладающий малыми суммами, может начать процесс личного инвестирования даже при наличии весьма незначительной суммы. И в то же время инвесторы с большими финансовыми возможностями могут существенно диверсифицировать свой инвестиционный портфель, проводя политику хеджирования возможных рисков. *Возможность диверсификации вложений* можно назвать вторым положительным аспектом краудинвестинга. Специалисты, работающие в сфере инвестирования венчурных проектов, считают нормальным, когда из двадцати профинансированных проектов «выстреливает» только один. Но этого вполне достаточно для покрытия финансовых вложений всего инвестиционного пула. Формирование этого пула позволяет сформулировать третью положительную черту краудинвестинга — *широкий выбор проектов* для инвестирования. Уже сейчас многие стартапы реализуют рассматриваемую модель привлечения средств для воплощения своих идей, так что на профильных краудинвестинговых платформах нет недостатка в интересных проектах.

Вместе с тем следует признать, что краудинвестинговая модель имеет и ряд негативных моментов. Первым можно назвать *риск мошенничества*. Далекое не все заимствующие средства стартапы являются реальными инвестиционными проектами. Среди них могут оказаться и мошенники. Серьезной проблемой является *риск, что стартап не сможет собрать нужную сумму*. В случае, когда инвестиционный про-

ект не может собрать нужную сумму, а инвестор уже осуществил частичное вложение средств, причем сделал это напрямую, минуя профильную площадку, возврат средств весьма сомнителен. Кроме того, можно выделить *риски финансовой неуспешности проекта*, а также *отсутствия эффективной законодательной защиты* инвестиционного процесса и его участников.

Помимо названных выше характеристик краудинвестиционных проектов, можно выделить определенные особенности данной формы привлечения средств, весьма значимых для российской действительности.

Одной из важных негативных проблем российского предпринимательства является практика «отжима бизнеса». Особо остро данная проблема стояла в 1990-х годах. Однако и сегодня эта проблема присутствует, пусть и в более цивилизованной форме. При формировании стартапа с реальной перспективной идеей привлечение инвестора через традиционные институты может привести к сосредоточению существенной доли прав (зачастую 50 % или даже более) на новый бизнес не у создателя предприятия, а у инвестора, который, видя, что проект начинает приносить реальные доходы, может попросту «выдавить» основателя предприятия, используя существующее законодательство. При реализации краудинвестиционной модели формирования инвестиционного потока такого не произойдет. К тому же очень часто легче бывает привлечь несколько сотен мелких инвесторов, нежели убедить одного крупного финансировать новый проект. При этом привлеченные люди будут лояльны к профинансированной ими компании, заинтересованы в ее жизнеспособности и продвижении на рынке, что создаст эффект «сарафанного радио».

Подводя итог, можно сказать, что новые инструменты привлечения дополнительных ресурсов позволяют реализовать многие интересные, общественно и социально значимые проекты. Однако современная российская экономическая власть уделяет этим вопросам явно недостаточное внимание. Примером реализации значимого проекта с привлечением средств малых инвесторов мог бы стать краудинвестиционный проект финансирования строительства метрополитена в Екатеринбурге. Конечно, реализовывать такой масштабный проект только за счет средств граждан и бизнеса уральской столицы невозможно, но использовать его в качестве дополнительного финансового ресурса вполне реально. Потребность в новой линии метро в городе не оспаривается никем, а это значит, что у данного проекта будут и поддержка, и одобрение со стороны общества. Открытое отслеживание хода реализации проекта сделает его прозрачным, а значит, более доверительным для инвесторов. Остается только поставить данную идею на обсуждение гражданским обществом!

### Библиографический список

1. *Жаврид М. С.* Краудэкономика как экономика будущего // Актуальные проблемы финансов и кредита на современном этапе развития экономики: сб. материалов I Межвуз. науч. конф. студентов специалитета, бакалавриата и магистратуры (Воронеж, 22 марта 2016 г.). Воронеж, 2016.

2. *Зенькова И. В., Потуремская Д. В.* Некоторые вопросы по исследованию краудэкономики в Республике Беларусь // Экономическая теория в XXI веке: поиск эффективных механизмов хозяйствования: материалы II Междунар. науч.-практ. конф.: [в 2 ч.]. / под ред. И. В. Зеньковой (Полоцк, 20–21 октября 2016 г.). Полоцк: ПГУ, 2016.

3. *Ильенков Д.А.* Краудфандинг: модели вознаграждения участников // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 11(38).

4. *Киевич А. В., Койшаи Д. А.* Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта // Экономика и банки. 2016. № 1.

5. Патласов О. Ю. Краудфандинг: виды, механизм функционирования, перспективы народного финансирования в России. Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2015. № 2.

6. Покидко В. В. Краудинвестинг как перспективный вид финансирования // International Scientific Review. 2016. № 9(19).

7. Yuzvovich L., Knyazeva E., Mokeeva N., Avramenko E., Maramygin M. Impact of financial globalization on banking risks // American Journal of Applied Sciences. 2016. Т. 13, № 4.

**Н. С. Нечехина, О. В. Мустафина**

*Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург*

### **Теоретические и практические аспекты применения МСФО для учета доходов и расходов бизнес-структур розничной торговли (на примере Свердловской области)**

Раскрыты теоретические аспекты применения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) бизнес-структурами розничной торговли; приведены данные исследования уровня применения и изучены проблемы использования МСФО бизнес-структурами розничной торговли Свердловской области. Предложена авторская трактовка отраслевых особенностей применения МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» бизнес-структурами розничной торговли.

**Ключевые слова:** доход; выручка; расход; затраты; Международные стандарты финансовой отчетности; положения по бухгалтерскому учету.

Доходы и расходы бизнес-структур розничной торговли отражают результаты его производственно-хозяйственной деятельности за определенный период времени (год, квартал, месяц), поэтому успешная финансово-хозяйственная деятельность предприятия будет напрямую зависеть от их достоверного представления. На сектор розничной торговли влияет целый ряд факторов, включая глобальный и локальный спрос, мировые экономические показатели и тенденции, а также принятие международных стандартов.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО; International Financial Reporting Standards — IFRS) представляет собой «набор документов, регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия» [1, с. 45]. Приказом от 21 января 2015 г. № 9н Минфин РФ ввел в действие на территории страны документ МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями».

С момента вступления МСФО (IFRS) 15 в силу на территории РФ, т. е. в числе шести других документов МСФО, прекратит действовать МСФО (IAS) 18 «Выручка», введенный приказом Минфина № 160н от 25 ноября 2011 г. Поправки к МСФО вступают в силу на территории РФ в следующем порядке (п. 2 Приказа): для добровольного применения организациями — «со дня их официального опубликования». Днем официального опубликования всех документов является 15 декабря 2014 г., так как именно эта дата указана как дата первого размещения на официальном сайте Минфина России (в п. 7 и 26 постановления Правительства от 25 февраля 2011 г. № 107 определен порядок вступления в силу документов МСФО); для обязательного применения организациями — «в сроки, определенные в этих документах». Непосредственно в тексте каждого документа поправок к МСФО указано, что организация должна применять изменения для «годовых периодов, начинающихся с 1 января 2016 г. или после этой даты». Фактически для российских компаний, в том числе и бизнес-структур



розничной торговли, годовой период финансовой отчетности которых равен календарному году; это означает, что применяться данные документы должны начиная с годовой отчетности за 2016 г.

В рамках написания данной статьи было проведено исследование уровня применения МСФО для формирования и признания доходов и расходов бизнес-структурами ритейла разного формата в Свердловской области. Для эксперимента сформирована выборка размером 378 ед. бизнес-структур розничной торговли. Выборка структурирована по формату: магазины несетевые, в том числе так называемый «магазин у дома» — 287 ед. (76 %), павильоны и киоски — 87 ед. (23 %), торговые сети — 4 ед. (1 %); по группе реализуемых товаров: продовольственные — 137 ед. (33 % общего числа магазинов); непродовольственные — 208 ед. (55%); смешанные — 33 ед. (12 %); малые предприятия (включая микропредприятия) — предприятия с коллективной формой собственности, а именно: общества с ограниченной ответственностью. Предприниматели с индивидуальной формой собственности — юридические лица, предприниматели с индивидуальной формой собственности — физические лица в выборке составили 243 ед., или 64,4 % предприятий розничной торговли. Остальные предприятия розничной торговли, в том числе торговые сети, относятся к корпоративной закрытой акционерной форме собственности.

В качестве инструментария применялась авторская анкета.

Во всем мире, и в России в том числе, применение МСФО ассоциируется с крупным бизнесом, в том числе с сетевым розничным форматом (см. таблицу).

#### Применение МСФО в сетевых розничных структурах

Группа компаний	Основные форматы	Стандарт отчетности/критерий оценки
ТС «Магнит» ПАО «Тандер»	Гипермаркет, супермаркет, магазин	МСФО (розничная выручка)
ПАО «Auchan Groupe»	Гипермаркет	РСБУ (розничный доход)
ПАО «Metro Group»	Гипермаркет, супермаркет	МСФО (розничная выручка)
ООО «ДНС-групп»	Гипермаркет, супермаркет, магазин	РСБУ (розничный доход)

*Источник:* Составлено по: *Динамика* развития розничной торговой сети Свердловской области за январь–ноябрь 2014 г. / Информационно-аналитический отчет Управления статистики Свердловской области. URL: [http://sverdl.gks.ru/for\\_registered\\_users](http://sverdl.gks.ru/for_registered_users). С. 115.

В целом по выборке МСФО применяют 113 ед. (29,84 %) бизнес-структур розничной торговли, в том числе половина торговых сетей: ТС «Магнит» ПАО «Тандер» и ПАО «Metro Group»; 265 ед. (70,16 %) применяют РСБУ, в том числе две торговые сети: ПАО «Auchan Groupe» и ООО «ДНС-групп».

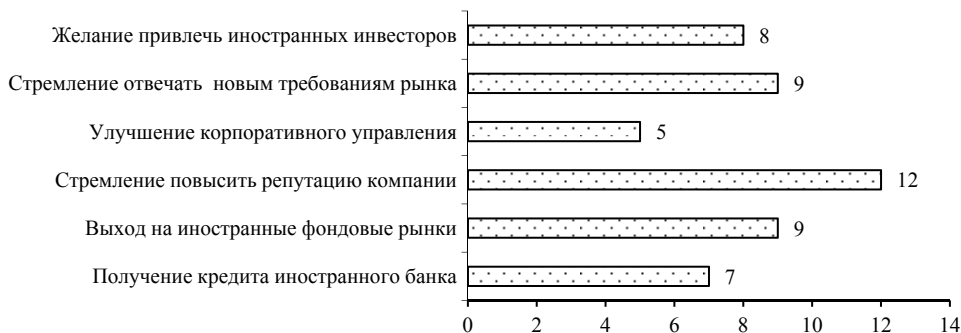
Преимущественным основанием для применения МСФО руководители розничных бизнес-структур, ведущих учет с помощью МСФО, указали стремление повысить репутацию торговой компании, что не совсем соответствует такой цели, как «установление принципов, которые должна применять организация при отражении полезной для пользователей финансовой отчетности информации о характере, величине, распределении во времени и неопределенности выручки и денежных потоков, обусловленных договором с покупателем» (рис. 1).

Бизнес-структуры розничной торговли Свердловской области реализуют МСФО в следующих направлениях:

1) прямое применение международных стандартов для составления консолидированной отчетности корпоративными торговыми организациями с акционерной формой уставного капитала — торговые сети и торговые центры;

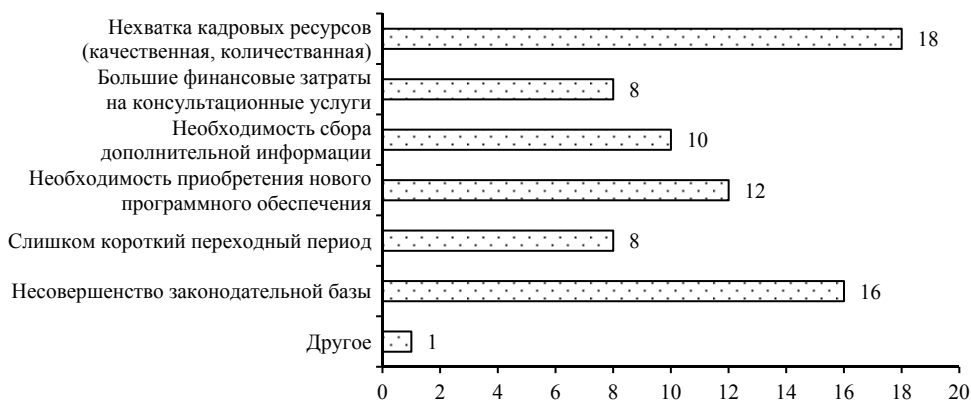
2) «опосредованное» применение стандартов в качестве основы федеральных стандартов розничными торговыми компаниями и торговыми предприятиями с коллективной формой собственности;

3) отсутствие МСФО, т. е. применение только стандартов российских стандартов бухгалтерского учета и отчетности — малые предприятия вне зависимости от формы собственности формата как стационарной, так и не стационарной торговли.



**Рис. 1.** Цель применения МСФО, % ответов руководителей розничных бизнес-структур

В несетевых магазинах, в том числе в так называемых «магазинах у дома», в объектах «уличной» торговой сети — в киосках, павильонах — идет процесс перехода на международные стандарты отчетности, так как это кажется им: 1) сложным; 2) затратным и, наконец, основное 3) у них нет специалистов по внедрению МСФО, что приводит к 4) трудностям внедрения МСФО на предприятиях, например к возникновению проблем составления финансовой отчетности в соответствии с привычным для большинства предпринимателей подходом к формированию и признанию доходов и расходов согласно российским стандартам бухгалтерского учета и подходом к формированию и признанию доходов и расходов по МСФО (рис. 2).



**Рис. 2.** Проблемы внедрения МСФО, % ответов руководителей розничных бизнес-структур

В Принципах МСФО доходы подразделяются на выручку и прочие, а в РСБУ — на доходы от обычных видов деятельности (выручка от продажи продукции и това-

ров; поступления, связанные с выполнением работ; поступления, связанные с оказанием услуг) и прочие доходы. В РСБУ выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и/или величине дебиторской задолженности [2, с. 158]. Так сказано в п. 70 Принципов составления и представления финансовой отчетности, т. е. если изменение величины активов или обязательств прямо отражается на величине капитала, что не обусловлено операцией с собственниками организации как таковыми, то организация получила доход или понесла расход [1, с. 60]. Иначе говоря, доходы и расходы представлены в МСФО как приток экономических выгод в рамках формирования активов и отток экономических выгод в рамках формирования обязательств, влияющих на прирост или сокращение собственного капитала структуры бизнеса за определенный период.

Обязательный к исполнению с 1 января 2017 г. МСФО (IFRS) 15 не делает более простым понимание подходов к формированию и признанию доходов и расходов и трудностей при внедрении этого стандарта не снимает.

Сложность понимания подходов формирования и признания доходов и расходов в рамках МСФО (IFRS) 15 исходят из сложности формулировок договорных обязательств продавцов и покупателей, возникающих в процессе передачи товаров или предоставления услуг.

Особенностью МСФО (IFRS) 15 является то, что в контексте данного стандарта торговым организациям, которые по определению являются розничными продавцами товаров или услуг, следует признавать выручку как финансовый эквивалент передачи товаров или предоставления услуг покупателям, в той сумме, которая будет справедливо отражать их право на получение возмещения (валового дохода) в обмен на эти предоставленные товары или услуги. У продавца товара и/или торговой услуги-бизнес-структуры розничной торговли и у покупателя возникают договорные отношения купли-продажи товара или услуги, что соответствует требованиям ГК РФ. По договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью (ст. 492 ГК). На стороне продавца всегда выступает предприниматель или группа предпринимателей — юридическое лицо или предприниматель-физическое лицо, осуществляющие предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу. Так, выручка как доход по договору строительного подряда может быть надежно оценена и признана не полностью, а по «проценту выполнения» в данном периоде [3, с. 6].

Таким образом, в результате реализации договорных отношений в рамках МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» в момент продажи товара или оказания торговой услуги у продавца возникают отток материального эквивалента активов и приток денежного эквивалента активов. При этом МСФО (IFRS) 15 позволяет применять для расчета выручки, подлежащей признанию, два метода: готовой продукции и понесенных затрат.

Расходы бизнес-структур розничной торговли, с нашей точки зрения, должны формироваться и признаваться как понесенные расходы на реализацию договора розничной купли-продажи.

Специального стандарта по расходам (затратам), аналогичного ПБУ 10/99 «Расходы организации», среди МСФО нет, притом что и МСФО, и РСБУ одинаково подходят к определению расходов, а именно расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного

имущества) и/или возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

В МСФО (IFRS) 15 нет требования обязательного соблюдения третьего критерия признания расходов, предусмотренного ПБУ 10/99, касающегося наличия договора, требований законодательства или обычаев делового оборота. Для целей составления отчетности по МСФО (IFRS) 15 эти аспекты рассматриваются тогда, когда решается вопрос о признании в отчетности выручки. Отражение расходов — точнее, затрат, во многом зависит от признания выручки в процессе отношений продавца и покупателя в рамках реализации договора розничной купли-продажи. МСФО (IFRS) 15 предусматривает, что в процессе розничной продажи для целей учета формируются и признаются затраты, которые относятся непосредственно к договору (договору розничной купли-продажи согласно п. 97 МСФО (IFRS) 15) и дополнительные затраты на заключение договора (п. 91 МСФО (IFRS) 15).

Затратами на реализацию договора розничной купли-продажи в рамках МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» признаются<sup>1</sup>:

а) прямые затраты на оплату труда (например, жалование или заработная плата работников, которые оказывают обещанные услуги непосредственно покупателю);

б) прямые затраты на материалы (например, расходные материалы, используемые для предоставления обещанных услуг покупателю);

в) распределенные затраты, непосредственно связанные с договором или с деятельностью по договору (например, затраты на управление договором и контроль за его выполнением, страхование и амортизация инструментов и оборудования, используемых для выполнения договора);

г) затраты, однозначно подлежащие возмещению покупателем;

д) другие затраты, которые были понесены исключительно вследствие заключения организацией договора (например, выплаты субподрядчикам), признаваемые в качестве расходов по мере их возникновения.

Точкой «схождения» доходов и расходов в рамках учетной и аналитической информации в целях бухгалтерского учета и финансовой отчетности является момент притока активов в денежном эквиваленте и момент оттока активов в материальном эквиваленте (товаров) и затрат (расходных обязательств) в денежном эквиваленте.

В результате применения МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» большинство бизнес-структур розничной торговли отразят в отчетности снижение доходов.

Итак, с 01.01.2017 г. применение МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» стало обязательным для всех хозяйствующих структур розничной торговли вне зависимости от организационных, правовых и торгово-форматных особенностей розничного торгового бизнеса.

В целом Принципы МСФО трактуют доходы и расходы как приток и отток экономической выгоды соответственно.

К доходам в Принципах МСФО относят выручку и прочие доходы.

Основой признания выручки как дохода по МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» является момент выполнения договорных обязательств.

---

<sup>1</sup> *Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями».* URL: [http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/02/main/84877\\_75588\\_RU\\_GVT\\_IFRS\\_15\\_Standard\\_final.pdf](http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/02/main/84877_75588_RU_GVT_IFRS_15_Standard_final.pdf). С. 17.

Согласно МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» у бизнес-структуры розничной торговли как у продавца два договорных обязательства: передать товар одномоментно и оказывать торговые услуги на протяжении 12 месяцев.

Договорные обязательства розничной купли-продажи регулируются ст. 492 ГК РФ.

МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» по-прежнему не дает четкого представления о том, каким образом должны признаваться расходы по программам поощрения постоянных покупателей и как должны учитываться результаты программ — как снижение доходов (выручки) или как снижение расходов (затрат).

Таким образом, при всей трудности применения на начальном этапе МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» в результате практического применения может упростить порядок формирования и признания доходов и расходов розничной торговли как в целях учетно-аналитического обеспечения, так и для целей финансового управления бизнес-структур розничной торговли.

### Библиографический список

1. *Кинзеева И. Р.* Концептуальные основы финансовой отчетности в практике применения МСФО // Аналитическая бухгалтерия. 2014/2015. Декабрь/Январь.

2. *Нечехина Н. С.* Особенности организации автоматизированного рабочего места бухгалтера в условиях использования современных информационных технологий // Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: [кол. монография] / под общ. ред. О. И. Кирикова. Воронеж: Воронежский гос. пед. ун-т, 2005. Кн. 7.

3. *Нечехина Н. С., Акинфиева Я. И.* Признание выручки по договорам строительного подряда в соответствии с МСФО и изменениями в законодательстве // Международный бухгалтерский учет. 2013. Т. 16, № 22.

Э. В. Пешина, А. А. Репин

## Совершенствование российской системы долгосрочного бюджетного планирования

Рассматриваются дискуссионные вопросы внедрения системы долгосрочного бюджетного планирования: тождественность, различия и симбиоз долгосрочного и стратегического бюджетного планирования. Сформулированы основные направления совершенствования долгосрочного бюджетного планирования в России.

**Ключевые слова:** долгосрочное бюджетное планирование; стратегическое бюджетное планирование; бюджетный прогноз.

Актуальность внедрения системы долгосрочного бюджетного планирования неоднократно подчеркивалась на федеральном уровне. Так, в Бюджетном послании Президента РФ на 2014 г. среди проблемных вопросов было отмечено, что «не решена задача перехода к долгосрочному бюджетному планированию, не утверждена долгосрочная бюджетная стратегия»<sup>1</sup>.

На сегодня в России действует постановление Совета Федерации Федерального Собрания РФ от 26 ноября 2008 г. № 443-СФ «О бюджетной стратегии на период до 2023 г.» (подготовлена под руководством А. Л. Кудрина), обобщенного формата.

---

<sup>1</sup> О бюджетной политике в 2014–2016 гг.: Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 13 июня 2013 г. Ч. 1. Основные результаты и проблемы бюджетной политики.

В конце 2013 г. Министерством финансов РФ был разработан Проект Бюджетной стратегии РФ на период до 2030 г., в котором не использовалось понятие «стратегическое/долгосрочное бюджетное планирование».

В постановлении Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 320 «Об утверждении Государственной программы РФ „Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков“» в подпрограмме 1 «Обеспечение сбалансированности федерального бюджета и повышение эффективности бюджетных расходов» основным, первым мероприятием было обозначено «внедрение долгосрочного бюджетного планирования в РФ», в том числе: в 2014 г. — «внесение изменений в Бюджетный кодекс РФ (в части долгосрочного бюджетного планирования)» и в 2015 г. — «утверждение порядка разработки и утверждения бюджетной стратегии РФ».

К настоящему времени (начало 2017 г.) имеются только два документа, содержащих базовые положения стратегического/долгосрочного бюджетного планирования:

1) Бюджетный кодекс РФ (БК РФ) от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 28 декабря 2016 г.), в частности ст. 170.1. Долгосрочное бюджетное планирование;

2) Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ» (ред. от 3 июля 2016 г.) (далее по тексту — ФЗ № 172-ФЗ)<sup>1</sup>.

Анализ положений данных документов подтверждает, что к настоящему времени в России отсутствует полноценная система стратегического/долгосрочного бюджетного планирования.

### **Основные дискуссионные положения**

Как отмечает Е. М. Бухвальд, «данный закон (ФЗ № 172-ФЗ. — *прим. авторов*) — это пока лишь «декларация о намерениях» руководства страны реализовать систему стратегического планирования» [4, с. 7].

Основные дискуссионные положения:

1) тождественность стратегического и долгосрочного бюджетного планирования. За тождественность понятий выступают многие ученые. Например, А. Г. Бирюков пишет: «Сама „сверхзадача“ долгосрочного бюджетного планирования не должна пониматься исключительно с формальной точки зрения. Важнее реализация стратегического подхода в целом» [3, с. 64]; Т. В. Старикова отмечает: «Бюджетная стратегия является важным элементом системы государственного стратегического планирования как на федеральном, так и на субфедеральном уровне» [8, с. 6];

2) концептуальные различия между стратегическим и долгосрочным бюджетным планированием: «В настоящее время просматривается отсутствие целостной системы стратегического планирования и, соответственно, слабая увязка между стратегическим и бюджетным планированием» [6, с. 15]; «Не решена задача перехода к долгосрочному бюджетному планированию, не утверждена долгосрочная бюджетная стратегия, в рамках которой должны быть определены предельные объемы расходов на реализацию каждой из государственных программ в увязке с прогнозом основных бюджетных параметров» [9, с. 32];

3) симбиоз понятий предлагает В. В. Климанов через понятие «бюджетное стратегирование» [5];

---

<sup>1</sup> Ранее действовал Федеральный закон от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития РФ» (с изм. от 9 июля 1999 г.).

4) временной охват долгосрочного бюджетного планирования: «Продление временных горизонтов бюджетного планирования на долгосрочную перспективу в мировой практике происходит с конца 1990-х – начала 2000-х годов. Долгосрочные бюджетные проектировки (охватывающие периоды в 15–50 и даже 75 лет) в зарубежных странах обеспечивают принципиальные установки для определения устойчивого пути развития государственных услуг и перераспределения доходов» [10, с. 99]; «В системе долгосрочного бюджетного планирования временной горизонт планирования должен составлять не менее 10 лет (как правило, в зависимости от документа горизонт долгосрочного планирования составляет 10–15 лет)» [7, с. 84]; «Долгосрочное бюджетное планирование уже ввели в свою практику многие страны, в частности США, Великобритания, Новая Зеландия, Австралия и др., с горизонтами планирования от 10 лет в Канаде до 75 лет в США» [2, с. 157].

Каждая страна с учетом исторического опыта и перспектив развития определяет свою систему долгосрочного бюджетного планирования [1].

### **Направления совершенствования системы долгосрочного бюджетного планирования**

С момента принятия ФЗ № 172-ФЗ существуют две его редакции, в результате которых добавлены понятие «стратегия научно-технологического развития РФ», разрабатываемое на федеральном уровне; проект стратегии социально-экономического развития субъекта РФ; корректировка отраслевых документов и т. д., но отсутствует «стратегическое бюджетное планирование».

ФЗ № 172-ФЗ предусматривает: 6 видов документов для федерального уровня, 7 видов на уровне субъекта РФ и 5 видов для муниципального образования (табл. 1).

Таблица 1

#### **Документы стратегического планирования в России по ФЗ № 172-ФЗ**

Федеральный уровень	Уровень субъекта РФ	Уровень муниципального образования*
<b>Документы, разрабатываемые в рамках целеполагания</b>		
1. Ежегодное послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ	—	—
2. Стратегия социально-экономического развития РФ	1. Стратегия социально-экономического развития субъекта РФ	1. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования
3. Стратегия национальной безопасности РФ	—	—
<b>Документы, разрабатываемые в рамках целеполагания по отраслевому и территориальному принципу</b>		
4. Отраслевые документы РФ	—	—
5. Стратегия пространственного развития РФ	—	—
6. Стратегии социально-экономического развития макрорегионов	—	—
<b>Документы, разрабатываемые в рамках прогнозирования</b>		
7. Прогноз научно-технологического развития РФ	—	—
8. Стратегический прогноз РФ	—	—

Федеральный уровень	Уровень субъекта РФ	Уровень муниципального образования*
9. Прогноз социально-экономического развития РФ на долгосрочный период	2. Прогноз социально-экономического развития субъекта РФ на долгосрочный период	—
10. <i>Бюджетный прогноз РФ на долгосрочный период</i>	3. <i>Бюджетный прогноз субъекта РФ на долгосрочный период</i>	2. <i>Бюджетный прогноз муниципального образования на долгосрочный период</i>
11. Прогноз социально-экономического развития РФ на среднесрочный период	4. Прогноз социально-экономического развития субъекта РФ на среднесрочный период	3. Прогноз социально-экономического развития муниципального образования на среднесрочный или долгосрочный период
<b>Документы, разрабатываемые в рамках планирования и программирования</b>		
12. Основные направления деятельности Правительства РФ	5. План мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития субъекта РФ	4. План мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития муниципального образования
13. Государственные программы РФ	6. Государственные программы субъекта РФ	5. Муниципальная программа
14. Государственная программа вооружения	—	—
15. Схемы территориального планирования РФ	7. Схема территориального планирования субъекта РФ	—
16. Планы деятельности федеральных органов исполнительной власти	—	—

*Источник:* Составлено авторами на основании ст. 11 Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ» (ред. от 3 июля 2016 г.).

*Примечание.* \* Разделение на процессы: целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования осуществлено авторами, поскольку для муниципальных образований ФЗ № 172-ФЗ это не предусмотрено.

Документы стратегического планирования для субъектов РФ по причинно-следственной связи:

1) прогноз социально-экономического развития субъекта РФ на долгосрочный период (ст. 11 ФЗ № 172-ФЗ), разрабатываемый на вариативной основе каждые 6 лет на 12 и более лет с учетом прогноза социально-экономического развития РФ на долгосрочный период (ст. 33, п. 1 ФЗ № 172-ФЗ);

2) бюджетный прогноз субъекта РФ на долгосрочный период (ст. 11 ФЗ № 172-ФЗ), разрабатываемый каждые 6 лет на 12 и более лет на базе прогноза социально-экономического развития субъекта Федерации на соответствующий период (ст. 170.1 БК РФ);

3) стратегия социально-экономического развития субъекта РФ (ст. 11 ФЗ № 172-ФЗ), разрабатываемая на период, не превышающий периода, на который разрабатывается прогноз социально-экономического развития субъекта РФ на долгосрочный период (ст. 32 ФЗ № 172-ФЗ);

4) прогноз социально-экономического развития субъекта РФ на среднесрочный период (ст. 11 ФЗ № 172-ФЗ), разрабатываемый ежегодно на основе прогноза социально-экономического развития РФ на среднесрочный период и стратегии социально-экономического развития субъекта РФ (ст. 35 ФЗ № 172-ФЗ);

5) план мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития субъекта РФ (ст. 11 ФЗ № 172-ФЗ), разрабатываемый на основе положений стра-



тегии социально-экономического развития субъекта РФ на период реализации стратегии (ст. 36 ФЗ № 172-ФЗ);

б) государственные программы субъекта РФ (ст. 11 ФЗ № 172-ФЗ), определяемые стратегией социально-экономического развития субъекта РФ на период, определяемый высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ (ст. 37 ФЗ № 172-ФЗ);

7) схема территориального планирования субъекта РФ (ст. 11 ФЗ № 172-ФЗ), основанная на стратегии социально-экономического развития субъекта РФ и соответствующих документах федерального уровня (ст. 38 ФЗ № 172-ФЗ).

Таким образом, бюджетный прогноз субъекта РФ на долгосрочный период является, по существу, вторым по значимости документом среди 7 основных документов регионального уровня. В то же время ФЗ № 172-ФЗ оперирует понятием «бюджетное планирование» только в ст. 36 и косвенно в ст. 39, а БК РФ ограничивается одной статьей (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Основные положения бюджетного прогноза  
и долгосрочного бюджетного плана Российской Федерации  
по Федеральному закону № 172-ФЗ и Бюджетному кодексу РФ**

Уровень	ФЗ № 172-ФЗ	Бюджетный кодекс РФ (ст. 170.1)
Федеральный	<i>Статья 25.</i> Бюджетный прогноз РФ на долгосрочный период. Бюджетный прогноз РФ на долгосрочный период разрабатывается в соответствии с БК РФ	Долгосрочное бюджетное планирование осуществляется путем формирования бюджетного прогноза РФ на долгосрочный период. Бюджетный прогноз разрабатывается каждые 6 лет на 12 и более лет
Субъект РФ	<i>Статья 34.</i> Бюджетный прогноз субъекта РФ на долгосрочный период. Бюджетный прогноз субъекта РФ на долгосрочный период разрабатывается в соответствии с БК РФ. <i>Статья 36.</i> План мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития субъекта РФ. План мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития субъекта РФ содержит: этапы реализации стратегии, выделенные с учетом установленной периодичности бюджетного планирования: 3 года (для первого этапа реализации стратегии и текущего периода бюджетного планирования) и 3–6 лет (для последующих этапов и периодов)	Долгосрочное бюджетное планирование осуществляется путем формирования бюджетного прогноза РФ на долгосрочный период, бюджетного прогноза субъекта РФ на долгосрочный период. Бюджетный прогноз разрабатывается каждые 6 лет на 12 и более лет
Муниципалитет	<i>Статья 39.</i> Документы стратегического планирования, разрабатываемые на уровне муниципального образования. Документы стратегического планирования, необходимые для обеспечения бюджетного процесса в муниципальных районах и городских округах, разрабатываются, утверждаются (одобряются) и реализуются в соответствии с БК РФ	Долгосрочное бюджетное планирование осуществляется путем формирования бюджетного прогноза муниципального образования на долгосрочный период в случае, если представительный орган муниципального образования принял решение о его формировании в соответствии с требованиями БК РФ. Бюджетный прогноз разрабатывается каждые 3 года на 6 и более лет

*Источник:* Составлено авторами.

Согласно ст. 170.1 «порядок разработки и утверждения, период действия, а также требования к составу и содержанию бюджетного прогноза РФ, субъекта РФ, муниципального образования на долгосрочный период устанавливаются соответственно Правительством РФ, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ, местной администрацией с соблюдением требований БК РФ».

К настоящему времени соответствующие правовые акты приняты на уровне РФ<sup>1</sup> и субъектов РФ.

Анализ документов на уровне субъектов РФ показал, что отсутствуют единые методологические подходы к формированию бюджетного прогноза. Так, отдельные субъекты РФ ограничиваются утверждением основных параметров бюджета на долгосрочный период (доходы, расходы, дефицит/профицит), в то время как другие утверждают в его составе «потолки» государственных программ и прочие дополнительные показатели. Также субъекты РФ дифференцировано подошли и к периоду действия прогноза. В этой связи можно прогнозировать сложности, с которыми столкнутся заинтересованные лица при попытке консолидации долгосрочных бюджетных прогнозов бюджетной системы РФ.

Выводы:

1) система стратегического планирования в РФ серьезно трансформировалась с момента принятия основных законов о стратегическом планировании и прогнозировании (1995 г.):

а) появились новые виды стратегических документов, регламентирующие развитие страны, субъектов и муниципалитетов РФ;

б) изменился механизм разработки, согласования и реализации документов.

Выделяемые в ФЗ № 172-ФЗ документы по процессам целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования коррелируют с зарубежной системой планирования, программирования и бюджетирования (СППБ);

2) проблемными в части стратегического/долгосрочного бюджетного планирования остаются вопросы:

а) формирования целостной системы стратегического бюджетного планирования, включающего: бюджетный прогноз на долгосрочный период, разрабатываемый на вариативной основе; бюджетную стратегию; бюджетный прогноз на среднесрочный период (3 года)/среднесрочный финансовый план (ст. 154 БК РФ);

б) формирования модельных законов для субъектов РФ: о бюджетном прогнозе на долгосрочный период (отсутствие единой методологии и минимальных требований усложнит консолидацию всех прогнозов на уровне РФ), о бюджетной стратегии (отсутствие в перечне обязательных документов как для РФ, так и для субъектов РФ бюджетной стратегии является серьезным недостатком);

в) разграничения по методологическим подходам системы долгосрочного бюджетного планирования и долгосрочного планирования социально-экономического развития территории, поскольку каждая система подвержена различным рискам и угрозам, а также предусматривает различные объекты статистического наблюдения, предоставления и консолидации информации;

г) введения механизма оценки качества системы стратегического бюджетного планирования.

---

<sup>1</sup> О бюджетном прогнозе РФ на долгосрочный период (вместе с «Правилами разработки и утверждения бюджетного прогноза РФ на долгосрочный период»): постановление Правительства РФ от 31 августа 2015 г. № 914.

## Библиографический список

1. *Анализ систем стратегического планирования и прогнозирования Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: аналит. доклад / Департамент макроэкономической политики Евразийской экономической комиссии. М., 2014.*
2. *Белостоцкий А. А.* Долгосрочное бюджетное планирование: приоритеты развития государственных финансов // *Финансы, денежное обращение и кредит.* 2011. № 7(80).
3. *Бирюков А. Г.* О некоторых вопросах реализации долгосрочной бюджетной политики // *Финансовый журнал.* 2014. № 1(19).
4. *Бухвальд Е. М.* Субъекты Федерации в системе стратегического планирования // *Вестник Российской академии наук.* 2015. № 2.
5. *Климанов В. В.* Бюджетное стратегирование: новые вызовы для регионов России. 2011. URL: [http://irof.ru/filemanager/files/stati/Budget%20strategy\\_2011.pdf](http://irof.ru/filemanager/files/stati/Budget%20strategy_2011.pdf).
6. *Малиновская О. В., Бровкина А. В.* Современные тенденции развития стратегического бюджетного планирования: региональный аспект // *Региональная экономика: теория и практика.* 2014. № 20.
7. *Рябова Е. В., Федоров Г. М.* Общая характеристика формирования системы долгосрочного бюджетного планирования в Российской Федерации: проблемы и реалии // *Государственный аудит. Право. Экономика.* 2013. № 1.
8. *Старикова Т. В.* Особенности стратегического бюджетного планирования на федеральном и субфедеральном уровнях государственного управления // *Современные проблемы науки и образования.* 2013. № 5.
9. *Суркова В. В.* Проблемы взаимосвязи документов стратегического и бюджетного планирования // *Государственный аудит. Право. Экономика.* 2014. № 4.
10. *Шахова Г. Я.* Методологические особенности долгосрочного бюджетного планирования: мировой опыт // *Финансовый журнал.* 2009. № 2.

**Т. В. Решетникова, А. И. Решетников**

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург*

## **Корпоративная финансовая архитектура в системе мировой финансовой архитектуры**

Рассмотрены традиционные подходы к пониманию сущности мировой финансовой архитектуры, ее структурные составляющие. Выявлено, что такой значимый сектор мировой финансовой архитектуры, как корпоративная финансовая архитектура, не рассматривается большинством экономистов в качестве неотъемлемого элемента системы мировой финансовой архитектуры. Предложено понятие корпоративной финансовой архитектуры с учетом ее важнейших системных признаков.

**Ключевые слова:** мировая финансовая система; национальные и международные финансовые рынки; мировая финансовая архитектура; структурные и функциональные составляющие; корпоративная финансовая архитектура.

Длительное время в экономической литературе активно дискутируется вопрос о сущности мировой финансовой архитектуры, ее составляющих не только как структурных элементов, но и как совокупности функциональных и многоуровневых взаимосвязей. В процессе дискуссии четко обозначились две позиции рассмотрения функций и структуры мировой финансовой архитектуры: традиционная и, если можно так охарактеризовать вторую позицию, — современная. Традиционная рассматривает мировую финансовую архитектуру как совокупность экономических отношений, с помощью которых определяются принципы построения мировой финансовой системы и национальных финансовых систем, а также финансовые институты на основе

которых строятся национальные и мировые финансовые системы [5, с. 29]. Если вычленим главное в данном определении, то мировая финансовая архитектура — это принципы построения мировой и национальной финансовых систем и отношения между финансовыми институтами, являющимися их участниками. Подчеркивается институционализм структуры мировой финансовой системы. Подобный подход характерен для Международного валютного фонда, который трактует мировую финансовую архитектуру как «институты, рынки, правила игры и практика, которые правительство, бизнес и индивидуальные участники осуществляют в своей экономической финансовой деятельности»<sup>1</sup>. Акцент в понимании сущности мировой финансовой архитектуры делается именно на принципы, правила, процедуры, с помощью которых финансовые институты осуществляют международные финансовые операции и трансакции, позволяющие соединять экономику одной страны с другой.

Иными словами, международные финансовые институты представляют собой тот базис, на котором построена мировая финансовая архитектура; его составной частью являются национальные финансовые системы и национальные финансовые архитектуры. Согласно традиционному подходу основными функциями мировой финансовой архитектуры будут следующие:

1) адаптация элементов институциональной структуры мировой финансовой системы к процессам глобализации на международном и национальном уровне как следствие формирования механизма защиты институциональных изменений, за счет чего происходит контроль нарастания внутренней энтропии в мировой финансовой системе и трансформация ее институциональной матрицы;

2) обеспечение стабильности мировой финансовой системы посредством минимизации негативных последствий глобализации и глобальных финансовых кризисов. Реализация данной функции предполагает формирование институтов и взаимосвязей между ними, повышающих уровень стабильности мировой финансовой системы на всех ее уровнях с учетом активизации глобализационных процессов;

3) формирование новых институтов в целях снижения трансакционных издержек регулирования мировой финансовой системы. Это предполагает мониторинг уровня трансакционных издержек финансового регулирования в целях вовлечения наибольшего количества участников в процесс принятия решений в отношении развития мировой финансовой системы [4, с. 87].

По мнению Е. А. Звоновой, в мировой финансовой архитектуре в рамках функциональных особенностей выделяют три группы институтов: институты гарантии исполнения обязательств; институты снижения трансакционных издержек; институты, преобразующие фактор неопределенности и риск.

*Первая группа институтов* нацелена на снижение асимметрии в нормах деятельности экономических субъектов. Основная цель данной группы финансовых институтов — организация перехода от неформатного статуса норм к формальному, т. е. обязательному статусу в рамках действующего законодательства в международном масштабе. Выравнивание норм деятельности участников экономических отношений в глобальном смысле снижает информационную асимметрию, формирует основу создания институтов распределения рисков и их деятельности. И, наконец, создает равные условия для функционирования государств и других субъектов международных экономических отношений в рыночной экономике [1, с. 29].

*Вторая группа* включает в себя тип институтов, нацеленных на снижение трансакционных издержек — затрат, сопровождающих взаимоотношения экономических

---

<sup>1</sup> *Международный валютный фонд*. URL: <http://www.imf.org/external/russian>.

агентов. Выделяют следующие виды: издержки сбора, анализа и обработки полученных данных; транзакционные издержки (связанные с ведением переговоров) и затраты по вопросам принятия решения; издержки контроля; издержки юридической защиты выполнения контракта.

*Третий тип институтов* — финансовые институты, преобразующие фактор неопределенности и риск. Страхование, хеджирование и диверсификация портфельных рисков подразумевают методы, которые трансформируют неопределенность в риски и, таким образом, через использование институциональных особенностей вместо вероятностей снижают стоимость сделки. Введение данных финансовых институтов приводит к необходимости контроля деятельности экономических агентов [1, с. 30].

В рамках функционального подхода финансовая архитектура рассматривается, как правило, на макроуровне (как минимум, на страновом либо международном).

Присоединяясь к вышесказанному, авторы статьи, тем не менее, считают необходимым уделить более пристальное внимание определению места и роли финансовой архитектуры корпоративного сектора экономики в мировой финансовой архитектуре. Такой подход более актуален с учетом проблем интеграции национальных экономик в мировую в условиях глобализационной направленности функционирования мирового хозяйства. С нашей точки зрения, назрела необходимость создания новой идеологии мировой финансовой архитектуры, разработки принципиально новых подходов к системному включению всех элементов, оказывающих влияние на национальные экономики и национальные финансовые системы, что вряд ли возможно без учета места и роли корпорации, в том числе транснациональных, в мировой финансовой архитектуре. На сегодняшний день транснациональный и национальный корпоративные сектора оказывают значимое влияние на формирование эффективной финансовой архитектуры, поскольку имеет место высокая концентрация финансовых ресурсов на макро- и микроэкономическом уровнях.

Рассматривая структуру корпоративного сектора и отдельных компаний как фактор влияния на развитие мировой финансовой системы и ее стабильность, следует иметь в виду системные признаки финансовой архитектуры корпоративного сектора, в частности: формы собственности; уровень концентрации собственности; форма корпоративного управления; форма корпоративного контроля; стимулы (принципы создания); источники финансирования; формы взаимодействия с финансовыми институтами; размер корпорации (ее совокупная капитализация); количество и виды деятельности интегрированной бизнес-группы [2, с. 222].

Корпоративная финансовая архитектура определяется также ее инвестиционными возможностями, степенью мультипликативности воздействия на национальный финансовый рынок, конкурентоспособностью корпораций на национальном и международном рынках, причем не только товарных, но и рынках капиталов. Как подчеркивает Я. М. Миркин, финансовый рынок — это «производная от структуры собственности, модели экономики, модели государства и корпораций» [3, с. 148].

Взаимосвязь мировой финансовой архитектуры с национальными финансовыми рынками, в том числе с корпоративным сектором, очевидна. По нашему мнению, целесообразно рассматривать корпоративные финансы как неотъемлемую часть мировой финансовой системы, а корпоративную финансовую архитектуру считать органически встроенной в мировую финансовую архитектуру. Это позволит в практике их функционирования применять единые систематические правила, нормы, инструменты, обязательства, логику взаимодействия со всеми структурными составляющими мировой финансовой архитектуры, что, несомненно, будет оказывать влияние на устойчивость и развитие мировой финансовой архитектуры в целом.

## Библиографический список

1. *Реформирование* мировой финансовой архитектуры и российский финансовый рынок: [монография] / [Е. А. Звонова, М. В. Ершов и др.]. М.: РУСАЙНС, 2016.
2. *Горцева Н. В.* Финансовая архитектура российских групп компаний // Вестник Кемеровского государственного университета. 2015. № 1-2(61).
3. *Миркин Я. М.* Финансовый конструктивизм. М.: Лингва-Ф, 2014.
4. *Решетникова Т. В., Семенов Н. А.* Теоретические подходы к определению дефиниции «финансовая архитектура» // Инновационная экономика России: проблемы и пути решения: материалы Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием (Каменск-Уральский, 15 ноября 2012 г.). Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2012. Ч. 2.
5. *Трифонов Д. С.* Структурные изменения в современной мировой финансовой архитектуры // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 6(140).

**Е. В. Стрельников**

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

## Рыночные риски экономической системы

Проанализированы модели управления рисками; в частности, особое внимание уделено модели Мертона, в которой финансовый рынок рассматривается как «невязкий» (frictionless) элемент рыночной системы; это предполагает рассмотрение системы рынка в качестве структуры, не содержащей издержки на совершение сделок и излишние издержки на уплату налогов. В статье торговля на финансовом рынке характеризуется как непрерывный, без каких-либо ограничений процесс, приемлемый для разных участников.

**Ключевые слова:** рыночный риск; финансовый рынок; риск-нейтральная модель; модель Мертона; дефолт; предефолтное состояние.

Рыночные риски в деятельности любого хозяйствующего субъекта представляют важную проблему. Рассматриваемая проблема может быть решена по-разному. Одним из направлений определения рыночных рисков является применение модели Мертона и иных подобных моделей, базисом для которых данная модель является [1].

Прежде чем перейти к более продвинутой и оптимальной модели, следует рассмотреть некоторые основные элементы названной модели:

1) в модели Мертона любой рынок рассматривается как «невязкий» (frictionless) элемент рыночной системы; это предполагает рассмотрение любой рыночной системы как структуры, не содержащей издержки на совершение сделок и излишние издержки на уплату налогов. Торговые операции на таком рынке могут осуществляться без перерыва, при отсутствии любых ограничений, и тогда допустимо заимствование — могут использоваться займы;

2) на рынке устанавливается базисная процентная ставка — определенная ставка процента, которая поддерживает равенство  $r \leq 0$ , где  $r$  — средневзвешенная доходность;

3) в данной модели изменение цен на финансовые активы предполагает некоторую методологию — допустим, мгновенный доход по обыкновенным акциям, описываемый стохастическим дифференциальным уравнением следующего порядка [2]:

$$\frac{dV}{V} = \alpha dt + \sigma dW,$$

где  $\alpha$  — мгновенная ожидаемая доходность на обыкновенную акцию;  $\sigma$  — дисперсия доходности;  $W$  — дисперсия стандартного стохастического процесса Винера.

При этом динамика цен на рыночные активы, в частности на долговые инструменты, может быть описана равенством:

$$\frac{dP}{P} = \mu(\tau)dt + \delta(\tau)dq(t, \tau),$$

где  $dP$  — динамика изменения доходности долгового инструмента;  $P$  — доходность долгового инструмента за 12 месяцев;  $\mu(\tau)dt$  — ожидаемая доходность;  $q(t, \tau)$  — винеровский процесс для срока погашения финансового инструмента;

4) в данной модели не следует делать никаких предположений о предпочтениях инвесторов за одним исключением — определение цены опциона, которая может устанавливаться в рамках следующего правила: не существует доминирующих ценных бумаг, каждая ценная бумага обладает неким средним показателем рыночного риска.

Определяя рыночные риски и выявляя иные неблагоприятные последствия на рынке, модель Мертона может служить началом для дальнейшего исследования. Рассматриваемую модель необходимо применять как определенную основу для выявления вероятности происхождения дефолта компаний, а также для определения преддефолтного состояния<sup>1</sup>. Мы можем констатировать факт того, что преддефолтное состояние и дефолт как вариант крайнего проявления рыночного риска, которое связано с временным отрезком возникновения дефолта, будут развиваться одновременно. Их развитие может носить и параллельный характер.

В категории моделей первого определения для идентификации рыночного риска следует использовать варианты:

1) *модели первого пересечения (first-passage-time model)*. В этом классе моделей и сам дефолт, и преддефолтное состояние происходят в случае, если процесс оценки активов «впервые» переходит границу состояния дефолта (так называемый порог дефолта), который может быть выражен как средняя величина суммарных обязательств, в случае если пик рыночного риска или время дефолта могут представляться как инфинитивная функция, присутствующая в границах —  $\inf\{t \geq 0, \forall t \leq B\}$  [4, с. 67];

2) *структурные модели с внутренним порогом дефолта (endogenous default threshold)*. Это новое, инновационное расширение модели Мертона. Границы дефолта могут быть определены в соответствии с оценками вкладчиков; как правило, они не закрепляются на каком-то уровне или значении, и это в дальнейшем оказывает влияние на величину и порядок определения рыночного риска. В этом отношении все модели, каким-либо образом связанные с определением внутреннего уровня платежеспособности, могут быть просто недостаточны для применения;

3) *структурные модели с недостаточной информацией (incomplete information)*. Рассматриваемые модели могут использоваться с величиной активов или пассивов, которые обеспечивали бы приемлемую связь с изменчивостью активов и пассивов ин-

---

<sup>1</sup> В любой экономической системе проблемы компании на рынке можно разделить на две категории: во-первых, это ухудшение финансовых показателей компании, сопровождающееся трудностями с ликвидностью, платежеспособностью экономического агента, и в итоге любое из промежуточных состояний можно определить как преддефолтное состояние экономического агента; во-вторых, это неспособность и/или нежелание исполнять компанией свои обязательства перед кредиторами, что выражается в резком повышении уровня рыночного риска компании.

ститута, а это, в свою очередь, могло обеспечивать взаимодействие с инструментами форм для оценки и измерения величины рыночного риска.

Относительно более полезной будет инновационная модель Мертона, на базе которой был сконструирован целый ряд единиц, предполагающих определение рыночного риска [5].

Более существенным представляется этап разработки и использования модели KMV. В нашем примере KMV-модель может применяться не только для оценки риска, но и для прогнозирования общей вероятности дефолта субъекта экономики<sup>1</sup>.

Необходимо отметить, что сейчас существуют два важных элемента, при помощи которых определяется вероятность дефолта рыночного института:

1) величина активов, трансформирующая рыночную и ликвидную стоимость института;

2) наличие и размер общего риска активных операций, который можно трактовать как некую неясность и нестабильность цены актива, что может измеряться как величина хозяйственной деятельности субъекта.

Дальнейшее изучение KMV-моделей позволило констатировать, что они отражают вероятность того, что в институте может произойти дефолт<sup>2</sup>.

Одной из привлекательных характеристик KMV-модели может быть то, что основным параметром будет показатель ожидаемой частотности дефолтов (expected default frequency), отражающий некую вероятность, что в данной компании в течение определенного временного промежутка (например, одного года) может произойти дефолт. Необходимо заметить, что в классической модели Мертона дефолт экономического субъекта и есть величина активов за один год. В случае же, когда, например, динамика среднерыночных цен  $V$  будет показывать значения ниже порога значения активов  $B$ , который и будет фиксировать состояние пассива субъекта экономики в соответствии с допущениями, модель EDF может быть принята в качестве функции, зависящей от текущей величины актива  $V_0$ , или среднего значения за календарный год актива  $\mu_V$ ; при этом следует обратить взор на значения волатильности  $\sigma_V$ , а также порога значения активов  $B$ . В дальнейшем, используя все перечисленные условия, мы можем представить наиболее удобную форму вычисления ожидаемой частоты возникновения дефолтов [7]:

$$EDF_M = 1 - \Phi \left( \frac{\ln V_0 - \ln B + \mu_V - 0,5\sigma_V^2}{\sigma_V} \right).$$

Модифицированная модель предполагает возможность вычисления рыночного риска при вероятностном «совпадении» величины актива с некой точкой бифуркации, иначе можно это все назвать значением наиболее вероятного выполнения всех условий дефолта для исследуемого субъекта. У компании может быть либо полный, либо неполный дефолт (default point, default threshold). Происходит следующее: значение

---

<sup>1</sup> KMV-модель как достаточно важный и значимый фактор в теории риск-менеджмента связана с творением S. Kealholder, J. McQuown и O. Vasicek, которые в 1989 г. основали частную фирму, получившую название Mood's KMV [6].

<sup>2</sup> В рассматриваемом случае следует относительно определенно поставить временные границы наблюдения. Эти границы не должны быть слишком близкими и короткими, потому как использование данной модели на коротких временных промежутках не представляется эффективным; то же можно сказать и об относительно длинных временных интервалах. Более эффективными будут интервалы среднего порядка — 1 (один) год  $\pm 10\%$  (о данной особенности интервальных моделей автор уже неоднократно писал [8]).



стоимости актива становится знаковым для исследуемого субъекта экономики. Представленная формула есть не что иное, как некая доля от целого состояния активов компании, которая представляется как отношение малого изменения разности активов компании и среднерыночных цен по отношению к дисперсии доходности за год. Для более точного результата перед дробью был поставлен коэффициент динамики активов  $A_k$ . Значение коэффициента может колебаться от 1 до 0, где 1 — это приемлемая динамика изменения рыночных цен и стоимости активов; при показателе 0 мы наблюдаем резко отрицательную динамику данных показателей, что выражается в росте рыночного риска компании и возможном скором наступлении дефолта.

Методология в некоторой степени корректирует модель Васильчека–Килхофера в отношении способа вычисления рыночного риска; корректировка происходит в отношении изменения показателя EDF при введении нового показателя EDFM. В общем, рассмотренная методология может проявляться следующим образом [9, с. 462]:

1) показатель  $(1 - \Phi)$  может быть заменен на убывающую функцию, которая оценивается по соответствующей методике;

2) в представленном варианте модели принято примерное допущение цены актива  $V_0$  [10, с. 184];

3) изменение величины  $B$  на величину среднее  $B$ , которая отображает структура динамики пассива, более точно.

Итак, рыночный риск можно охарактеризовать как волатильность динамики величины актива субъекта экономики. В большинстве вариантов, даже если они не были исследованы, будет наблюдаться вероятностный процесс в отношении активов компании [11, р. 305].

### Библиографический список

1. *Белякова М. Ю.* Разработка комплексной методики оценки инвестиционной привлекательности объекта инвестирования // Управление риском. 2006. № 3(39).
2. *Дорждеев А. В.* Риски долговых обязательств как объект управления // Управление риском. 2008. № 3(47).
3. *Коробко В. И.* Золотая пропорция и проблемы гармонии системы: учеб. пособие. М.: АСВ, 1998.
4. *Мантенья Р. Н., Юджин С. Г.* Введение в экономфизику: корреляция и сложность в финансах / пер. с англ. В. Я. Габескирия. М.: ЛИБРОКОМ, 2009.
5. *Пыткин А. Н., Зике Р. В.* Банковские риски и новые требования к организации банковского надзора // Российское предпринимательство. 2013. № 14.
6. *Сосненко Л. С., Матвеев Б. А.* Сигнал риска и его характеристики // Управление риском. 2009. № 1.
7. *Стрельников Е. В.* Изменчивость риска производных финансовых инструментов // Фундаментальные исследования. 2015. № 2 (часть 16).
8. *Стрельников Е. В.* Экономическое значение финансовых инструментов в стабилизации на рынке // Фундаментальные исследования. 2015. № 2 (часть 10).
9. *Шапкин А. С., Шапкин В. А.* Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. М.: Дашков и К°, 2008.
10. *Ширяев В. И.* Математика финансов: опционы и риски, вероятности, гарантии и хаос. М.: ЛИБРОКОМ, 2009.
11. *Markovitz H. M.* Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investment. Oxford, 1991.

## Система безналичных расчетов: состояние и перспективы развития

Анализируется современное состояние денежного обращения в России. В области безналичных расчетов одна из главных задач макроуровня, требующая решения — создание национальной системы платежных карт. Для решения этой задачи предстоит создать единую инфраструктуру, исключить мультибрендовость и ограничения по приему карт, сделать единой тарифную политику, что позволит повысить доверие населения, и, как результат, оно осознанно начнет использовать безналичные расчеты в повседневной жизни. В кредитной и банковской системе предстоит продолжить политику планомерного наращивания безналичных расчетов как традиционных операций, так и мобильного банкинга.

**Ключевые слова:** денежный оборот; система платежных карт; мобильный банкинг; ликвидность.

Министерство финансов РФ в начале 2017 г. вновь обратилось к идее введения ограничений на наличные расчеты. Сама идея не нова, но искусственное ограничение наличных расчетов не даст должного эффекта — необходимы действия монетарных властей по ускоренному наращиванию безналичных расчетов, улучшению баланса в пользу электронных платежей.

Оптимизация структуры денежного обращения — процесс перманентный, и он будет сохранять свою актуальность еще многие годы. Как известно, максимальная часть безналичных расчетов обеспечивается юридическими лицами. Следовательно, основная доля наличного оборота находится в сфере обращения денег с участием физических лиц. Если по итогам 2015 г. в Швеции только 20 % потребительских расходов были осуществлены с помощью наличных средств, то, для сравнения, в России доля наличных денег в сумме розничных операций находится на уровне 80 % [3].

Однако любое субъективное ускорение процесса в сторону уменьшения наличного денежного оборота может привести к нестабильности поведения национальной валюты, нервозности населения. Предложения Министерства финансов РФ не имеют никакого отношения к подавляющему числу физических лиц и касаются только той категории населения, к которой должен быть применен совершенно другой (индивидуальный) подход в рамках действующего законодательства по контролю за расходами денежных средств. Основное воздействие следует перенести на другую сторону денежного оборота — более динамично развивать и наращивать его безналичную часть, улучшать соотношение баланса, не сокращая (реально, может, и немного наращивая, но гораздо меньшими темпами) в абсолютном количественном измерении наличные расчеты. Именно так и поступает ЦБ РФ, такую же политику проводят коммерческие банки. Минфин РФ, по всей видимости, придерживается несколько иной точки зрения и хотел бы ускорить этот процесс организационными (ограничительными) формами и методами.

Установка ЦБ РФ на ускоренное развитие системы безналичного оборота более предпочтительная; задача вытеснения наличного денежного оборота волевыми методами не стоит — по сути, она не конструктивна и даже вредна. Но следует признать и согласиться со специалистами, что организация наличного денежного обращения, эмиссионно-кассовые операции и перевозка ценностей требуют больших денежных средств, и не брать во внимание этот фактор нельзя.

Определенные общие тенденции существовали и существуют в развитии системы безналичных расчетов. И это связано не только с использованием бездокументарных финансовых инструментов. Приоритетное развитие биржевого фондового рынка

в России, приведшее к его централизации, когда есть единая биржа, единый клиринговый центр и центральный депозитарий, в совершенствовании системы безналичных расчетов является абсолютно положительным фактором. А это не только полное устранение наличного денежного обращения, но и безопасность операций с денежными средствами и ценными бумагами. Не случайно особо остро предложения по созданию в России единого клирингового центра и центрального депозитария звучали от западных инвесторов. Данные условия при объединении двух крупнейших бирж России считаются первым шагом на пути создания международного финансового центра в Москве.

Приведем статистические данные. Только в январе 2017 г. общий объем торгов на рынках ПАО «Московская биржа» вырос на 4,0 % по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. и составил 63,3 трлн р. Ежедневно в среднем торговый оборот биржи составлял 3,014 трлн р. Основной объем торгов приходится на валютный и денежный рынок – 78,8 %<sup>1</sup>.

Для решения задач финансирования экономики страны нам нужен инвестор. Тот портрет инвестора, который мы имеем на протяжении последних 20 лет, требует как качественного, так и количественного изменения. Нам нужен массовый, ответственный инвестор, осознанно пришедший на фондовый рынок с целью инвестирования. Использование инструментов долевого и долгового финансирования является одной и приоритетных задач развития финансового рынка в России на ближайшие годы<sup>2</sup>. К сожалению, объем торгов на рынке акций, депозитарных расписок и паев ПАО «Московская биржа» составил только 1,2 % общего объема торгов за январь 2017 г., или 747,8 млрд р. (35,6 млрд р. в среднем в день). Объем торгов корпоративными, региональными и государственными облигациями составил 1,388 трлн р., или 2,2 % общего объема торгов за месяц<sup>3</sup>. Есть над чем задуматься, когда общее число инвесторов на рынке ценных бумаг составляет менее 1 % населения страны<sup>4</sup>.

В области безналичных расчетов одной из главных задач макроуровня, настоятельно требующей решения является создание национальной системы платежных карт. Как бы мы ни замедляли этот процесс, особенно в условиях действующих ограничений на европейских и американских финансовых рынках, нам предстоит создать единую российскую инфраструктуру, исключить мультибрендовость пластиковых карт, снять ограничения в приеме карт, сделать единой тарифную политику, что позволит повысить доверие населения и, как результат, осознанно использовать безналичные расчеты в повседневной практике. Движение к безналичным расчетам, в первую очередь, касается изменения психологического поведения индивида в обществе. Это один их элементов повышения финансовой грамотности — осознанное использование современных финансовых инструментов.

Роль коммерческих банков в культивировании электронных платежей, безналичных расчетов остается ключевой. В условиях постоянно меняющегося, развивающегося рынка коммерческие банки предлагают клиентам все большее количество новых продуктов и услуг. Но и классические банковские операции не теряют своей значимости.

Из традиционных банковских операций, к числу которых относят кредитование, депозитные операции и организацию расчетов, именно последние приобретают осо-

---

<sup>1</sup> ПАО «Московская биржа». URL: <http://moex.ru>.

<sup>2</sup> Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 гг. URL: <http://www.cbr.ru>.

<sup>3</sup> ПАО «Московская биржа». URL: <http://moex.ru>.

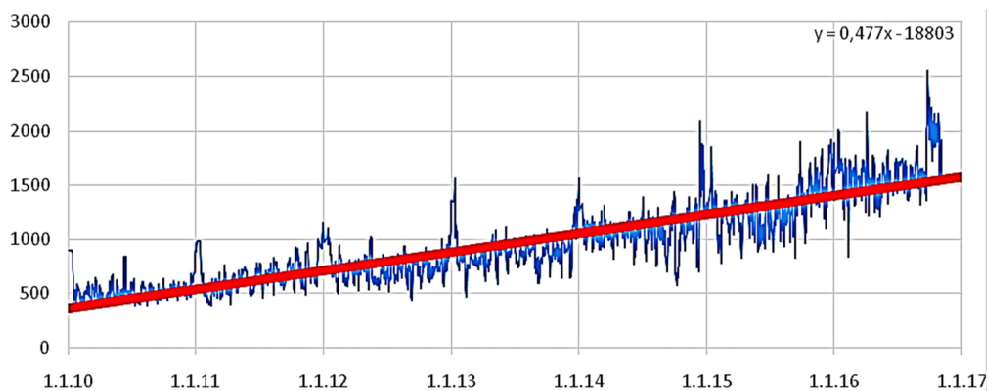
<sup>4</sup> Там же.

бое значение. Прежде всего это связано с тем, что тенденции развития отечественной и мировой денежной системы свидетельствуют об определяющей роли электронных денег и максимизации доли безналичных расчетов [2].

Несмотря на то, что понятия «электронные деньги» и «безналичные расчеты» не ограничиваются пределами банковской системы, банки как участники данного процесса имеют определенные преимущества, главные из которых связаны с минимизацией риска, как финансового, так и информационного: первый состоит в возможности реальной потери денежных средств, второй — в отсутствии или низком уровне информационной безопасности.

Рассматривая расчетно-кассовое обслуживание клиентов с позиции банка, всегда следует обращать внимание на то, что данная деятельность обеспечивает ему не только доходность, но и ликвидность. Соответственно, рост клиентской базы будет способствовать росту остатков средств на корреспондентских счетах банка и создавать возможность для улучшения показателей ликвидности.

Данные по остаткам средств кредитных организаций на корреспондентских счетах в Центральном банке за период с 1 января 2010 г. по 1 ноября 2016 г. говорят о росте данного показателя (см. рисунок). Но обращает на себя внимание и активное колебание данного параметра в условиях экономической нестабильности.



Динамика денежных средств кредитных организаций на корреспондентских счетах в Банке России с 1 января 2010 г. по 1 декабря 2016 г.<sup>1</sup>

Необходимо обратить внимание на следующие особенности. Анализируемый период характеризуется неустойчивыми экономическими и социально-политическими условиями развития страны и мира. Тенденции развития реального сектора экономики и банковской системы взаимосвязаны и взаимозависимы. Рост ликвидности за последние 2–3 года может быть связан с консервативной политикой банков по размещению денежных средств вследствие значительного сокращения количества надежных заемщиков. Как известно, замедление темпов экономического роста неизбежно приводит к сокращению реальных доходов населения и ухудшению показателей финансовой устойчивости юридических лиц. Кроме того, вклады населения во все времена, а в условиях кризиса — тем более, относились к неустойчивым пассивам. Поэтому наличие возможности оттока денежных средств требует от банка повышения доли

<sup>1</sup> Центральный банк РФ. Статистика. Банковский сектор. URL: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko>.

ликвидных активов в целом и наличия большего объема средств на корреспондентских счетах в частности.

Можно сделать вывод: прямую взаимосвязь специфики и качества организации расчетно-кассового обслуживания клиентов, с одной стороны, и уровня остатков средств на корсчетах банков — с другой, в современных условиях трактовать однозначно нельзя. Но это не отменяет необходимости банкам развиваться в данном направлении. Объективно есть понимание того, что увеличение количества клиентов, участников системы безналичных расчетов в стране в целом в условиях отсутствия роста экономики мало вероятно. Банки будут активно вести конкурентную борьбу за действующих юридических и физических лиц. Возможность для активизации конкурентной борьбы связана и с сокращением числа банков, функционирующих в экономике (см. таблицу).

#### Количество действующих банков в России, 2010–2016 гг.

Показатель	Январь 2010	Январь 2011	Январь 2012	Январь 2013	Январь 2014	Январь 2015	Январь 2016	Декабрь 2016
Количество банков	1 007	955	922	897	859	783	681	586

*Источник:* Составлено по: *Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 гг.* URL: <http://www.cbr.ru>.

Обозначенные выше тенденции могут формировать дополнительные преимущества для банков с государственным участием или в целом для банков, входящих в ТОП-50, так как в условиях нестабильности экономического развития страны главное преимущество для клиентов банка, размещающих «короткие» деньги — это надежность и ликвидность финансового института, предоставляющего услуги. А затем только идут величина комиссий и тарифов, скорость расчетов и т. д.

Таким образом, если говорить о конкуренции, в том числе среди лидеров банковского рынка, то основными конкурентными преимуществами будут именно скорость проведения расчетов и стоимость услуги.

Увеличить скорость проведения расчетов возможно посредством использования современных технологий. Сеть Интернет во многом позволяет реализовать данную задачу. В этой связи представляет интерес опыт «Тинькофф банка», «Рокет банка» и «Touch банка». Это банки, не имеющие ни одного отделения в стране, работающие через Интернет или через специальное приложение в смартфоне. У них есть только головной бэк-офис, где работает обслуживающий систему персонал. Главное преимущество этих банков, как и в целом системы электронных платежей, — это сокращение операционных издержек. В результате появляется возможность не только увеличить доходы банка, но и предлагать более выгодные условия клиентам.

Современные технологические возможности меняют характер классической банковской операции, а именно:

- 1) увеличивается доля операций, совершаемых удаленно;
- 2) появляются банки, не имеющие отделений;
- 3) повышается информационная безопасность;
- 4) формируются условия для роста ликвидности банка;
- 5) создаются условия для комплексного обслуживания клиентов, когда клиентам, имеющим расчетные счета, банки предоставляют также кредитные, депозитные, депозитарные, инвестиционные и иные услуги. Следовательно, постепенно и данный круг операций будет осуществляться дистанционно, мобильный банкинг войдет в повседневную практику работы и самых крупных российских банков [2];

6) создаются условия для роста доходности банка. Это обеспечивают не только классические тарифы и комиссии за открытие счета и переводы денежных средств, но и предоставляемые клиентам дополнительные услуги;

7) банк, как никакой другой посредник, должен предлагать все более новые изысканные предложения, связанные с размещением части остатков «коротких денег» в краткосрочные или ликвидные инструменты финансового рынка.

Оптимальное соотношение функционирования наличного и безналичного оборота должно быть таким, при котором государство видит реальное снижение объемов теневой экономики, когда банковская система не перегружена хранением наличности и видит реальный спрос на инструменты безналичного расчета, когда население делает осознанный выбор в пользу платежных карт, электронных платежей как через интернет-банк, так и через мобильные приложения в смартфонах [2].

#### **Библиографический список**

1. *Марамыгин М. С., Прокофьева Е. Н., Маркова А. А.* Сущность электронных денег, преимущества и недостатки // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2016. № 1.
2. *Татьянников В. А., Тюшняков А. В.* Мобильный банк: тенденции и технологии развития // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 6.
3. *Юров А. Ю.* Состояние наличного денежного обращения в России на современном этапе // Деньги и кредит. 2015. № 4.

# Кадры для новой индустриализации

---

Г. В. Астратова, И. С. Карабанова, Г. Р. Мурашко

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

## Управление продвижением и продажами услуг дополнительного профессионального образования в экономическом вузе в условиях модернизации системы образования

Исследованы вопросы необходимости смены концепта управления продвижением и продажами услуг дополнительного профессионального образования (ДПО). Рассмотрен зарубежный опыт организации работы с услугами ДПО. Предложен поэтапный план реализации рыночной концепции продвижения и продаж услуг ДПО на примере Уральского государственного экономического университета.

**Ключевые слова:** дополнительное профессиональное образование; бизнес-образование; рыночная концепция вуза; продвижение образовательных услуг; управление продвижением.

Модернизация системы образования является одной из ключевых целей государственной социально-экономической политики России на период до 2020 г.<sup>1</sup> Трансформация системы образования в нашей стране привела, как известно, к появлению и активному развитию рынка услуг профессионального образования. Вместе с тем многие инструменты маркетинга образовательных услуг, активно применяемые в зарубежных вузах, в России не только не всегда используются, но даже не воспринимаются администрацией вузов как существенно необходимые при разработке рыночной политики, коммерческой стратегии образовательного учреждения.

Как известно, глобальный рынок образовательных услуг высшего профессионального образования зачастую называют «*tertiary*», или «третичным» рынком<sup>2</sup>. Этот рынок настолько быстро развивается и изменяется, что уже в 2011 г. Институтом статистики (UIS) ЮНЕСКО, тесно сотрудничающим с международными организациями и главными партнерами по сбору данных на рынке образовательных услуг — OECD и Eurostat, была предложена новая Международная классификация стандартов образования (ISCED), в которой, в отличие от ранее установленных двух уровней образования (согласно ISCED 1997 г.), предлагаются уже четыре уровня (табл. 1) и подробно описываются квалификационные требования к этим уровням.

Особое место в системе отведено бизнес-образованию, находящемуся в разделе 5 «Краткосрочные курсы повышения квалификации» (табл. 1). По своей структуре бизнес-образование неоднородно; за рубежом оно представляет собой «... некий сплав традиций, которые остаются незыблемыми уже много лет, и нововведений, без которых в быстро меняющейся социально-экономической и политической картине мира не обойтись» [3, с. 290–291]. В числе этих традиций — процедуры поступления и сроки обучения, глобализация и др. (табл. 2), а нововведения в каждой стране имеют свою специфику.

---

<sup>1</sup> Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 гг. (утв. распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2014 г. № 2765-р); О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.: распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (ред. от 8 августа 2009 г.) (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.»).

<sup>2</sup> *Classifications Newsletter*. United Nations Statistics Division (UNSD). URL: <http://www.uis.unesco.org/Education/Pages/isced-2011-adoption.aspx>.

## Сопоставление уровней образования ISCED согласно стандартам 1997 и 2011 гг.

Оригинальный текст		Адаптированный русский перевод*	
ISCED, 1997 г.	Proposed ISCED, 2011 г.	Стандарт ISCED, 1997 г.	Стандарт ISCED, предложенный в 2011 г.
	0 Early childhood education** Early childhood educational development** (designed for children aged under 3 years)		0 Обучение в раннем детстве** Развивающее обучение в раннем детстве (предназначено для детей в возрасте до трех лет)
0 Pre-primary (designed for children aged 3 years and above)	Pre-primary (designed for children aged 3 years and above)	0 Первичное дошкольное обучение (предназначено для детей в возрасте 3 лет и выше)	Первичное дошкольное обучение (предназначено для детей в возрасте 3 лет и старше)
1 Primary (or 1 <sup>st</sup> stage of basic education)***	1 Primary	1 Дошкольное обучение (или первая ступень основного образования)**	1 Дошкольное обучение
2 Lower secondary (or second stage of basic education)***	2 Lower secondary	2 Начальное образование (или вторая ступень основного образования)	2 Начальное образование
3 Upper secondary	3 Upper secondary	3 Среднее образование	3 Среднее образование
4 Post-secondary nontertiary	4 Post-secondary non-tertiary	4 Среднее профессиональное образование	4 После среднее невысшее образование (среднее профессиональное образование)
5 First stage of tertiary	5 Short-cycle tertiary** 6 Bachelor or equivalent** 7 Master or equivalent**	5 Первая ступень высшего образования	5 Краткосрочные курсы повышения квалификации 6 Бакалавр или специалист 7 Мастер наук (магистр) или эквивалентная ступень
6 Second stage of tertiary	8 Doctoral or equivalent**	6 Вторая ступень высшего образования	8 Ученая степень

*Примечания.* \* Текст ISCED, ЮНЕСКО переведен профессором Г. В. Астратовой. \*\* Новое положение, имеющееся в ISCED, 2011 г. \*\*\* В документе ISCED, 2011 г. больше не используется термин «basic education» (базовое или основное образование) при определении уровня образования.



## Традиции зарубежного бизнес-образования [3, с. 291]

Характеристики	США	Европа
1. Поступление	Это долгая и ресурсоемкая работа, требующая большого внимания и кропотливости	
2. Сроки набора слушателей	Большинство университетов и школ США набирают слушателей один раз в год — в начале осени. Иногда разрешается подавать документы весной и даже летом. Однако в этом случае может прийти предложение о зачислении только в следующем потоке, т. е. через год	Большинство европейских школ практикуют систему приема документов rolling deadline, когда документы можно подавать в любое время года. Такие школы обычно проводят два набора в год — осенний и весенний
3. Сроки обучения	2 года	
4. Временной характер обучения	full-time (очное обучение каждый день); part-time (очное обучение частичной занятости) вечернее; модульное (по отдельным блокам программы)	
5. Характер обучения в зависимости от степени участия обучающегося	1. Образование на месте обучения. 2. Дистанционное образование вне зависимости от времени и места	
6. Глобализация обучения	Возможность познакомиться с различными культурами за счет многонационального состава студентов из 70–80 стран мира; возможность обмена опытом и изучения принципов ведения бизнеса в разных странах, поскольку студенты имеют тот или иной опыт работы в бизнесе, в том числе в компаниях собственной страны; возможность проявления гибкости при составлении учебных программ, поскольку многие школы предоставляют студентам возможность разрабатывать собственные кейсы, в которых отображается национальный опыт	

Важно отметить то, что, хотя в каждой стране и имеются свои модели бизнес-образования, но четыре из них являются основными: британская, французская, немецкая и американская (табл. 3).

## Основные модели бизнес-образования за рубежом [3, с. 292]

Модель	Характеристика модели
1. Британская	В Великобритании 123 школы бизнеса, входящие в ассоциацию ABS (в том числе 42 аккредитованы AMBA). Здесь имеются базовые программы: 1) MBA — Master of Business Administration; 2) MAGISTR — специалитет, магистр; 3) Special courses — специальные курсы. Характеристики моделей: 1) MBA — это, в основном, программы подготовки руководителей широкого профиля; программы общего типа (без специализации); это не квалификационные программы, но «выход на новый уровень в менеджменте», «продвижение по службе», новая карьера, новый бизнес и т. п.; 2) MAGISTR — подготовка «специализированного магистра» — это другой тип программ, где слушатель моложе, цены ниже, опыт не так интенсивен, как MBA; 3) Special courses — специализированные курсы по выбору. В отдельных школах (например, в Лондонской школе бизнеса, в Крэнфилде) присутствуют в значительных количествах
2. Французская	Во Франции 36 бизнес-школ (члены Ассоциации Chapter) из 229 вузов-членов Конференции Grand Ecole (высшая ступень специализированного высшего образования). Имеются несколько профилей: 1) Executive Specialized Master in Functional Management — Finance, Marketing, Human Resource Management, etc. — 25 % базовые курсы, 75 % специализация;

Модель	Характеристика модели
	2) MBA — общая (дженералистская) мастерская программа (75 % базовые курсы, 25 % специализация). Ключевым фактором отличия французских программ обучения от английских является специализация, которая занимает 50 % времени обучения
3. Германская	Программы MBA различных типов с серьезным учетом отраслевой специфики
4. Американская	Американские университеты в построении своих обучающих программ имеют довольно сильный академический уклон, а также почти половину учебного времени занимает case-study — метод обучения с использованием кейсов. Он тоже появился в США, в бизнес-школе Гарвардского университета

Эти модели являются «образцом для подражания» в других странах, например в России, где наиболее часто апеллируют к германской модели [1; 3].

Говоря об особенностях зарубежного бизнес-образования, можно выделить следующие основные тенденции его развития [2; 3; 4]:

1) *повсеместное применение систем кредитных единиц*:

европейская ECTS (European Credit Transfer System) — наиболее распространенная система;

USCS (United States Credit System) — американская система кредитов;

CATS (Credit Accumulation Transfer System) — британская система кредитов накопления и перевода;

UCTS (Universities Credit Transfer System) — система передачи университетских кредитов в странах Азии и бассейна Тихого океана;

2) *повышенное внимание к самостоятельной работе студентов*. Чем больше опыта у слушателей, тем меньше над ними контроль со стороны профессоров и тьюторов и короче формы аудиторной работы. За рубежом повсеместно распространены различные методы самостоятельной работы, как во время занятий (как правило, в виде отвлечения от работы с преподавателем на разбор кейсов и последующее обсуждение с активным участием слушателей), так и в виде работы в специальных помещениях или дистанционно с Интернетом в домашних условиях;

3) *появление новых видов программ как альтернативы классическим программам full-time и part-time — EMBA (Executive master of Business Administration, Executive MBA)*. Это программы для обучения взрослых топ-менеджеров (от 35 лет), имеющих опыт управления (от 5–7 лет и выше); это возможность получить качественное бизнес-образование без отрыва от основной профессиональной деятельности. Жестких критериев отбора на программы Executive MBA нет. Системы отбора построены так, чтобы определить реальное «наличие настоящего опыта» у поступающих в школу бизнеса. Более чем в половине случаев обучение на EMBA оплачивают компании;

4) *появление все большего числа специализированных отраслевых программ обучения*. Например, в области финансов разработаны международные сертификаты, такие как CFA, Chartered Financial Analyst — сертифицированный финансовый аналитик; FRM, Financial Risk Manager — финансовый риск-менеджер; сертификат CIMA, Chartered Institute of Management Accountants — сертификат Института сертифицированных бухгалтеров по управленческому учету; CMA, Certified Management Accountants — сертифицированный бухгалтер по управленческому учету; CFM, Certified in Financial Management — сертифицированный финансовый менеджер; и др. Для получения этих сертификатов необходимо сдать специальные тесты (экзамены), которые, как правило, невозможно успешно пройти без дополнительного обучения в ИТ

(International professional training — Международные профессиональные тренинги) по специальным программам или курсам;

5) *все большая популярность дополнительных программ профессионального образования по грантам и специальным проектам.* Например, среди известных программ такие, как: стипендии по актуальным проблемам исследования (Need-based scholarships), стипендии для отличников (Merit-based scholarships), а также стипендии для студентов определенных стран.

Необходимо акцентировать внимание и на том, что за рубежом об услугах бизнес-образования потенциальный потребитель узнает, получает информацию по всем правилам маркетинга и маркетинговых коммуникаций. Иными словами, в зарубежных вузах привлечение слушателей по всем программам обучения осуществляется координированно, согласно единой рыночной (маркетинговой) или коммерческой концепции университета.

В то же время на текущий момент в российских вузах, как правило, существует одновременно несколько структурных единиц, разрозненно занимающихся различными видами дополнительного образования и бизнес-услуг. Не обошла стороной эта тенденция и Уральский государственный экономический университет, в котором одновременно и нескоординированно осуществляют деятельность по привлечению потенциальных слушателей и реализации различных образовательных программ несколько институтов, центров, школ и т. п.

В целях совершенствования управления продвижением услуг дополнительного образования в Уральском государственном экономическом университете нами предложен ряд мероприятий.

**1. Создать Департамент или Координирующий центр бизнес-образования (КЦБО)** для осуществления взаимосвязи со всеми структурами, занимающимися дополнительным профессиональным (ДПО) и дополнительным общим образованием (ДО) с сохранением состава и функций всех существующих структур и отделов.

**2. Наделить созданный КЦБО следующими основными функциями:**

сведение статистических данных по ДПО и ДО для формирования ежегодного отчета вуза;

проведение единой методической работы по стандартизации и унифицированию рабочих учебных планов, рабочих программ, фонда оценочных средств и других необходимых документов;

проведение мониторинга регионального рынка ДПО и ДО, оценка конкурентной среды, анализ требований потенциальных заказчиков;

поиск корпоративных заказчиков и организация крупных проектов ДПО;

внешний и внутренний PR, связи с общественностью, формирование общей клиентской базы, а также базы VIP-клиентов.

**3. Создать при КЦБО отдел продаж** (предпочтительнее — ИКТ-оснащенный Call-центр), в ключевые задачи которого входят:

1) «холодные» звонки по унифицированному (утвержденному и разработанному в вузе) сценарию продаж, включающему, в том числе:

работу с возражениями потенциальных клиентов;

систему вопросов и предложений, позволяющих клиенту принять решение о покупке бизнес-услуги в Уральском государственном экономическом университете;

2) интернет-рассылка коммерческих предложений по унифицированному (т. е. утвержденному и разработанному в вузе) сценарию разработки коммерческих предложений.

**4. Разработать стратегию развития системы бизнес-образования Уральского государственного экономического университета на период до 2020 г., в которой, среди прочих, рассмотреть следующие вопросы:**

1) политика работы с клиентами в целом, с целевой аудиторией (те, кто приносят 80 % выручки), корпоративными клиентами (крупными организациями) и VIP-клиентами (обеспечивающими, в том числе, имидж университета);

2) политика и четкий алгоритм распределения и расходования средств, поступающих от реализации программ ДПО и ДО и других источников хозяйственной деятельности КЦБО;

3) политика формирования продуктового портфеля программ и оплаты труда преподавателей Уральского государственного экономического университета и сотрудников КЦБО в зависимости от таких критериев, как:

*степень участия в создании программы* (инициативная авторская программа; разработанная совместно с сотрудниками КЦБО программа; программа, автор которой является и организатором привлечения клиентов, а ЦКБО несет только организационные расходы);

*новизна программы* (вновь разрабатываемая программа, апробированная программа с живым участием автора, апробированная программа с видеозаписью лекции/семинара автора);

*характер спроса на программу* («горячая»/актуальная программа, на которую большой современный спрос; социальная программа — необходимая, но отсутствующего сегодня спроса; программа интересная, но потенциального спроса; и др.);

*трудоемкость и качество программы* (использование интерактивных технологий, мультимедиа, игр и кейсов, и т. п.);

*место преподавателя в потребительском рейтинге* (качество преподавателя, определяемое исходя из анонимного опроса его слушателей по унифицированным критериям (утвержденной и разработанной в вузе на основе международного и российского опыта) системе оценки качества ППС).

**5. При формировании штата КЦБО руководствоваться следующими положениями:**

1) Штат КЦБО состоит из таких сотрудников, как:

директор КЦБО;

заместитель директора КЦБО по направлениям;

старший менеджер;

ИКТ-специалист;

менеджеры по продажам (сотрудники Call-центра);

2) для снижения издержек по оплате труда в КЦБО и повышения эффективности обучения в Уральском государственном экономическом университете:

в Call-центр направлять на неоплачиваемую студенческую практику наиболее коммуникабельных студентов (бакалавров), обучающихся по направлениям «Маркетинг» и профильным по линии ДПО и ДО отраслям знания;

для работы по мониторингу рынка ДПО и ДО направлять на неоплачиваемую студенческую практику магистрантов по профильным отраслям знания, обладающих способностью к аналитическому анализу;

3) для составления и ведения клиентских баз необходимо привлечь старшего менеджера – человека ответственного, имеющего опыт такой работы и обладающего способностью хранить коммерческую тайну;

4) для сохранения клиентских баз (особенно базы VIP-клиентов) необходимо выделить специалиста по ИКТ для установления особой системы защиты от утечки

информации, мониторинга рынка, сведения воедино баз данных и статистической отчетности, поддержания работы Call-центра, поддержания работы страницы КЦБО на сайте Уральского государственного экономического университета и т. п.;

5) для руководства КЦБО привлечь директора — человека, имеющего опыт работы в коммерческих структурах в качестве директора отдела продаж в сфере услуг;

6) в качестве заместителей директора КЦБО считать руководителей уже существующих структурных подразделений, занимающихся ДПО и ДО.

Мы глубоко убеждены, что в Уральском государственном экономическом университете практически в каждом институте и на каждой кафедре имеются высококвалифицированные кадры, которые могут и должны участвовать в реализации вышеописанной программы управления продвижением и продажами образовательных услуг ДПО. Со своей стороны, не претендуя на полноту исследования, выражаем готовность не только участвовать в возможной дискуссии по исследуемому вопросу, но и оказывать всяческое содействие разработке всех программных документов и организации работы КЦБО.

### Библиографический список

1. *Евенко Л. И.* Российское бизнес-образование. Современный этап развития МВА в России. 21 сентября 2010 г. URL: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=96&pub=3204>.

2. *Качество жизни в XXI веке: актуальные проблемы и перспективы* / под общ. и науч. ред. Г. В. Астратовой. Екатеринбург: Изд-во ГК «Стратегия позитива» ТМ, 2014.

3. *Качество жизни: вчера, сегодня, завтра. Актуальные проблемы вступления России в ВТО* / под общ. и науч. ред. Г. В. Астратовой. Екатеринбург: УГЛТУ, 2012.

4. *Качество жизни: проблемы и перспективы XXI века* / под общ. и науч. ред. Г. В. Астратовой. Екатеринбург: УГЛТУ, 2013.

**Н. Б. Болдырева, Л. Г. Решетникова**

*Тюменский государственный университет, г. Тюмень*

### Обновление российской модели квалификации инвесторов в условиях модернизации экономики страны

Раскрываются направления обновления действующей в РФ модели квалификации инвесторов, предложенные Банком России, и их недостатки. Формулируются концептуальные положения построения новой модели квалификации инвесторов.

**Ключевые слова:** инвестиция; инвестор; финансовый рынок; рынок ценных бумаг; квалифицированный инвестор; Банк России.

Важнейший вопрос модернизации экономики страны — финансовый. В условиях ограничения доступа ко многим внешним источникам финансирования главным потенциалом экономического роста становятся финансовые ресурсы домашних хозяйств. В результате задача стимулирования внутреннего розничного инвестора и создания благоприятных условий для его деятельности на финансовом рынке выходит на первый план.

Одним из направлений роста вовлеченности населения в финансовый рынок является защита инвесторов. Данная защита должна представлять собой систему мер, направленных на снижение их рисков. В инвестиционной деятельности одним из механизмов такой защиты выступает категорирование инвесторов.

В статье раскрываются направления обновления российской модели квалификации инвесторов — физических лиц, предложенные регулятором, и их недостатки, и разрабатываются концептуальные положения, которые необходимо учитывать при моделировании квалификации инвесторов.

Подобный механизм давно работает в Европе и США с целью рационального распределения рисков между инвесторами [1].

Действующая в настоящее время в России модель квалификации инвесторов введена Федеральным законом от 6 декабря 2007 г. № 334-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „Об инвестиционных фондах“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации», представлена в Федеральном законе от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и подзаконных актах и состоит в близком родстве с европейскими аналогами.

С момента внедрения и по настоящее время российская модель квалификации инвесторов содержательно не изменилась.

Закон «О рынке ценных бумаг» предусматривает выделение двух категорий инвесторов — квалифицированных и неквалифицированных. В свою очередь, квалифицированным инвестор может быть в силу закона или в силу признания.

Развернутый перечень квалифицированных инвесторов согласно закону представлен юридическими лицами: профессиональными участниками рынка ценных бумаг, клиринговыми организациями, негосударственными пенсионными фондами, Банком России и др. Данный перечень может быть расширен только посредством других федеральных законов.

Согласно Федеральному закону «О рынке ценных бумаг» и Указанию Банка России от 29 апреля 2015 г. № 3629-у «О признании лиц квалифицированными инвесторами и порядке ведения реестра лиц, признанных квалифицированными инвесторами» физическое лицо может быть признано квалифицированным инвестором, если отвечает определенным требованиям.

В целом квалифицированные инвесторы, по признанию, являются владельцами крупного капитала, носителями профессиональных знаний, необходимых для оценки и управления инвестиционными рисками, и обладателями опыта работы на финансовом рынке. Данные требования следует рассматривать в совокупности. Вместе с тем нормативными правовыми актами предусмотрено, что для признания физического лица квалифицированным инвестором достаточно соответствовать только одному из них (только владеть крупным капиталом — не менее 6 млн р.; правда, не ясно, как обоснован данный размер капитала. — *Прим. авторов*) или только профессиональными знаниями, которые подтверждаются документом государственного образца (диплом о высшем экономическом образовании), выданным образовательной организацией высшего образования, имеющей аккредитацию Банка России на аттестацию граждан в сфере профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, или квалификационным аттестатом (специалиста финансового рынка, аудитора, страхового актуария), сертификатами «Chartered Financial Analyst (CFA)», «Certified International Investment Analyst (CIIA)», «Financial Risk Manager (FRM)», или только опытом работы в профильной организации (в любой должности), или самостоятельно совершать сделки с финансовыми инструментами (с определенными регулярностью и объемом).

Неквалифицированным инвесторам доступен достаточно широкий перечень сложных финансовых инструментов, обращающихся на различных сегментах финансового рынка — срочном, валютном, в том числе рынке Форекс. Кроме того, они могут использовать эффект финансового рычага, совершая рискованные маржинальные сделки («сделки с плечом»). Вместе с тем неквалифицированные инвесторы ограничены в реализации принципа диверсификации.

Почти 10-летний опыт функционирования данной модели выявил и другие ее недостатки: недобросовестное или формальное присвоение статуса квалифицированного инвестора; неадекватное информирование инвесторов о рисках инвестирования при отсутствии заинтересованности посредников в финансовых результатах клиентов; отсутствие учета индивидуальных потребностей клиентов финансовых организаций<sup>1</sup>.

В условиях модернизации экономики перед Банком России стоит задача содержательного обновления модели квалификации инвесторов для привлечения массового инвестора к финансовому рынку.

В июне 2016 г. Банк России предложил новый подход к определению квалификации инвестора, в основе которого лежит использование опыта США, стран Европейского союза, Израиля, а также Бразилии, Мексики и др.<sup>2</sup>

Критериями классификации инвесторов по предложению регулятора являются уровень специальных знаний, навыков, благосостояния.

Требования к разным категориям инвесторов и доступные им финансовые инструменты, предложенные Банком России, представлены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

**Соответствие требований и возможностей разных категорий инвесторов — предложения Банка России**

Квалификационные требования	Категория инвесторов	Инвестиционные возможности
Отсутствие необходимых навыков и/или уровня сбережений	Неквалифицированный инвестор	Наиболее простые и наименее рискованные финансовые инструменты, перечень которых определен законодательно Запрет на заключение маргинальных и необеспеченных сделок Можно приобрести финансовый инструмент несмотря на риск, но после определения инвестиционной стратегии (набора финансовых инструментов) независимым финансовым советником
Квалификационный аттестат и/или активное инвестирование (от 2 лет) и/или руководящая должность в финансовой организации и/или исполнение в такой организации функций, связанных с операциями на финансовом рынке (от 2 лет)	Квалифицированный инвестор	Финансовые инструменты, которые соответствуют инвестиционному профилю
Квалификационный аттестат и/или активное инвестирование (от 1 года) и/или руководящая должность в финансовой организации и/или исполнение в такой организации функций, связанных с операциями на финансовом рынке (от 1 года) и сбережения от 6 млн р. при годовом доходе от 2 млн р. (за последние 3 года)		Предельный размер кредитного плеча — 1/3

<sup>1</sup> *Совершенствование* системы защиты инвесторов на финансовом рынке посредством введения регулирования категорий инвесторов и определения их инвестиционного профиля: доклад для общественных консультаций. URL: [http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtlId=protection\\_act](http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtlId=protection_act).

<sup>2</sup> *Там же*.

Квалификационные требования	Категория инвесторов	Инвестиционные возможности
Сбережения от 12 млн р. при годовом доходе от 4 млн р. (за последние 3 года)		Принцип «последнее слово за клиентом»
Активное инвестирование (от 6 лет) и сертификат CFA/ACCA/CIA/CIMA и/или опыт работы на руководящей должности в финансовой организации и/или исполнение в такой организации функций, связанных с операциями на финансовом рынке (в совокупности не менее 6 лет)	Профессиональный инвестор	Любые виды финансовых инструментов
Квалификационный аттестат и/или активное инвестирование (от 1 года) и/или опыт работы на руководящей должности в финансовой организации и/или исполнение в такой организации функций, связанных с операциями на финансовом рынке (в совокупности не менее 1 года) и сбережения от 150 млн р. при годовом доходе от 5 млн р. (за последние 3 года)		
Сбережения от 300 млн р. при годовом доходе от 10 млн р. (за последние 3 года)		

*Источник:* Составлено по: *Совершенствование системы защиты инвесторов на финансовом рынке посредством введения регулирования категорий инвесторов и определения их инвестиционного профиля: доклад для общественных консультаций.* URL: [http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrId=protection\\_act](http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrId=protection_act).

Предложения Банка России вызвали живую реакцию представителей финансового рынка. По мнению профессионального сообщества, предложенные Банком России критерии отнесения инвесторов к категориям квалифицированных и профессиональных не соответствуют уровню благосостояния российских инвесторов. По расчетам Московской биржи, требованиям, предложенным Банком России, отвечают только 2 % квалифицированных инвесторов, и всего 0,05 % могут быть отнесены к профессиональным инвесторам<sup>1</sup>.

При снижении в последние годы среднего размера средств на счете клиента, по оценкам брокеров, количество квалифицированных инвесторов в дальнейшем будет сокращаться. Такие высокие требования регулятора дестимулируют розничный инвестиционный спрос и будут способствовать переводу активов на зарубежные финансовые рынки. По мнению брокеров, внедрение предложенной классификации инвесторов может практически ликвидировать отечественный срочный рынок.

По мнению экспертов НАУФОР, доклад Банка России предлагает избыточно патерналистский подход к защите потребителей финансовых услуг. Операции на фондовом рынке заведомо более рискованны для участника, который принимает на себя риск в обмен на получение более высокой доходности по сравнению с банковскими депозитами<sup>2</sup>.

В ноябре 2016 г. Банк России представил новую версию модели квалификации инвесторов, учитывающую мнения профессионального сообщества (табл. 2).

<sup>1</sup> *Биржа* едва нашла инвесторов для ЦБ // Ведомости. 2016.18 авг. URL: <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=12743>.

<sup>2</sup> *НАУФОР* не поддерживает запрет маргинальных сделок для неквалифицированных инвесторов, предлагаемый ЦБ // Интерфакс. 2016. 17 авг. URL: <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=12742>.



**Соответствие требований и возможностей разных категорий инвесторов —  
новая версия Банка России**

Квалификационные требования	Категория инвесторов	Инвестиционные возможности
Отсутствие необходимых навыков, остаток активов на брокерском счете менее 400 тыс. р.	Неквалифицированный инвестор	По умолчанию — акции, облигации и ETF из котировальных списков высшего уровня; иностранная валюта и драгоценные металлы на организованном рынке
		По итогам сдачи онлайн-экзамена на сайте биржи — маржинальная торговля и производные финансовые инструменты
Отсутствие необходимых навыков, остаток активов на брокерском счете более 400 тыс. р.	Неквалифицированный инвестор	По умолчанию — акции, облигации и ETF из котировальных списков высшего уровня; ценные бумаги из котировального списка третьего уровня; иностранная валюта и драгоценные металлы на организованном рынке
		Кредитное плечо, предоставляемое брокером По итогам сдачи онлайн-экзамена на сайте биржи — производные финансовые инструменты
Квалификационный аттестат, опыт инвестирования от 1 года, опыт работы по профилю более 2 лет в организации — квалифицированном инвесторе по закону	Квалифицированный инвестор	Финансовые инструменты, которые соответствуют инвестиционному профилю
		Предельный размер кредитного плеча — 1/3
		Принцип «последнее слово за клиентом»
Международный сертификат или опыт работы по профилю от 3 лет в организации — квалифицированном инвесторе по закону или финансовые активы свыше 50 млн р.	Профессиональный инвестор	Любые виды финансовых инструментов
		Кредитное плечо без ограничений

*Источник:* Составлено по: *Квалификация инвесторов согласовали с рынком // Коммерсантъ.* 2016. 30 нояб. URL: <http://kommersant.ru/doc/3156879>.

Последняя версия, предложенная регулятором, принята рынком без существенных возражений и должна быть положена в основу нормативного правового акта.

В целом предложенный Банком России подход к определению квалификации инвесторов создавался на основе зарубежных практик. В то же время без теоретического обоснования классификации инвесторов, выработки рекомендаций, учитывающих особенности российской правовой и финансовой систем, невозможно быть уверенным в эффективности этих обновлений.

Раскроем концептуальные положения модели квалификации инвесторов.

Построение модели предполагает решение следующих вопросов:

- 1) формулировка принципов моделирования;
- 2) выделение критериев категорирования инвесторов;
- 3) шкалирование критериев;
- 4) определение источников финансирования инвестиционной деятельности — собственных и заемных;
- 5) определение направлений инвестирования денежных средств.

Основополагающим посылом при построении модели является признание разнообразия поведенческих характеристик инвестора и сложности их объективной оценки. Кроме того, по нашему мнению, модель квалификации инвесторов должна быть достаточно простой для ее понимания неискушенным инвестором и гибкой (плавный переход из одной категории инвесторов в другую и трансформация с течением времени); в основе классификации инвесторов — риск-ориентированное категорирование (управление кредитным риском эмитента, риском использования заемного финансирования, рыночным (ценовым) риском и риском ликвидности), признание неизбежности принципа диверсификации как ключевого в управлении рисками. Наконец, обязательными принципами являются применение системного подхода и учет практики функционирования отечественного финансового рынка.

Раскроем критерии категорирования инвесторов. Разделяя мнение о выделении трех категорий инвесторов — профессиональные инвесторы, квалифицированные и неквалифицированные, которые представлены на российском финансовом рынке, и трех критериев их категорирования — благосостояние, специальные знания и навыки, считаем вместе с тем необходимым рассматривать их в качестве самостоятельных критериев. Это означает, что предлагаемая модель квалификации инвесторов имеет трехмерную пространственную организацию.

Принципиальное отличие авторского подхода заключается в выделении навыков в качестве самостоятельного критерия наряду с благосостоянием и специальными знаниями. Наличие благосостояния и специальных знаний не является достаточным для эффективной работы на финансовом рынке в силу его специфики, которая постигается только в процессе практической работы (будь то работа в профильной организации на определенной должности или совершение физическим лицом операций с финансовыми инструментами самостоятельно посредством заключения брокерского договора). Вместе с тем наличие только навыков технического характера без специальных знаний не решает вопроса адекватной оценки рисков инвестором.

Выделение трех координат для определения квалификации инвестора поднимает вопрос об их измерении (шкалировании).

Не вызывает сомнения, что специальные знания должны быть подтверждены документом: о высшем экономическом образовании, российским квалификационным аттестатом, иностранным сертификатом. В современных условиях ни один из них, по нашему мнению, не может выполнять данную функцию по причине присущих ему недостатков. Наличие иностранного сертификата не означает владения знаниями об особенностях регулирования и функционирования российского финансового рынка. Проблемы сертификации участников финансового рынка раскрыты в [2].

Получение высшего экономического образования даже в аккредитованных Банком России организациях не гарантирует наличия специальных знаний о финансовом рынке. Для этого необходимо участие регулятора совместно с Минобрнауки в разработке ФГОС ВО направлений «Экономика» и «Финансы и кредит» уровней бакалавриата и магистратуры.

При измерении уровня благосостояния необходимо учитывать количественные характеристики индивидуального инвестиционного счета (ИИС) и инвестиционного налогового вычета для сохранения инвесторов, заключивших договор ИИС, т. е. сумму в размере 400 тыс. р. Эту величину и следует принять в качестве минимальной границы между неквалифицированным и квалифицированным инвестором по данному критерию. В качестве границы между квалифицированным и профессиональным инвестором может выступать сумма инвестиций в размере 1 400 тыс. р. (максимальная сумма страхового возмещения по вкладам).

При шкалировании навыков необходимо принять во внимание продолжительность практической инвестиционной деятельности клиента. На наш взгляд, долгосрочный характер такой деятельности (более 1 года) позволяет говорить об определенной квалификации инвестора. Границей между квалифицированным и профессиональным инвестором может выступать трехлетний период, что коррелирует с режимом функционирования ИИС в денежном выражении.

При переходе инвестора из одной категории в другую должен реализовываться принцип гибкости модели квалификации инвестора.

Решение последних двух задач — определение источников финансирования инвестиционной деятельности — собственные и заемные и определение направлений инвестирования денежных средств — имеет непосредственное отношение к принципам риск-ориентированного категорирования и диверсификации.

С источниками финансирования связан риск использования заемного капитала. Считаем, что неквалифицированный инвестор должен быть защищен в первую очередь от данного риска по причине его последствий — возможности признания физического лица банкротом в соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Для квалифицированного инвестора целесообразно введение ограничений на «сделки с плечом». Профессиональный инвестор может использовать леверидж без ограничений.

Принцип диверсификации имеет отношение к направлениям инвестирования денежных средств. Реализация принципа диверсификации зависит от рыночного предложения. Соотношение рыночного предложения с категорией инвесторов зависит от рисков, от которых надо их защитить.

С активными операциями связаны кредитный риск эмитента, рыночный (ценовой) риск и риск ликвидности. Для снижения данных видов риска считаем целесообразным разрешить неквалифицированному инвестору работу на финансовом рынке только при условии согласования сделок с профессиональным участником (брокером, финансовым или инвестиционным консультантом). Такой подход связан с моральным риском профессионального участника и требует от него строгого соблюдения этических норм. Вместе с этим необходимо ограничить неквалифицированного инвестора сделками с надежными финансовыми инструментами (в частности, ценными бумагами 1-го и 2-го котировальных уровней), имеющими приемлемую ликвидность.

Квалифицированному инвестору должны быть доступны все финансовые инструменты. Информирование об особой рискованности отдельных финансовых инструментов (например, в паспорте финансового инструмента) поможет квалифицированному инвестору принять разумное решение. Консультация с профессиональным участником также не исключается, но она должна носить рекомендательный характер.

Признавая разнообразие поведенческих характеристик инвестора и сложность их оценки (первый принцип моделирования), в то же время нельзя их игнорировать. Учет данного принципа может быть осуществлен через реализацию принципа «последнее слово за клиентом» как в отношении квалифицированных инвесторов, так и неквалифицированных и путем формирования инвестиционного профиля клиента.

Предложенные авторами концептуальные положения российской модели квалификации инвесторов требуют своего дальнейшего развития. Эффективное функционирование модели предполагает совершенствование экономического образования, сертификации, статистический анализ информации о брокерских счетах клиентов, раскрытие информации о финансовых инструментах через разработку их паспортов и др. Результатом этих усилий станет обновленная модель квалификации инвесторов для защиты их прав и интересов, имеющая теоретический фундамент и учитывающая как опыт зарубежных стран, так и особенности российского финансового рынка.

## Библиографический список

1. Жук Е. Квалифицированный инвестор в Евросоюзе, США и РФ: правовые модели // РЦБ. Квалифицированный инвестор. 2008. № 5.
2. Болдырева Н. Б., Решетникова Л. Г. Сертификация (аттестация) актуариев и специалистов финансового рынка в РФ: конвергенция требований и условий // Інноваційні напрями розвитку страхового ринку України: збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції (19–20 квітня 2006 р., Київ). Київ: КТ «Забеліна-Фільковська Т. С. і компанія Київська нотна фабрика», 2016.

О. Н. Зуева, Н. Н. Данько

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург*

### **Разработка и внедрение инновационной педагогической технологии «Мастер-класс „Students for students/Студенты студентам“»**

Рассматривается специфика разработки и внедрения инновационной педагогической технологии «Мастер-класс „Students for students/Студенты студентам“». Приведен обзор основных задач таможенных органов по защите объектов интеллектуальной собственности, в том числе в области музыкальных товаров и произведений, которые нашли отражение в предложенной методике «Музыкальный мастер-класс». Основные результаты исследования, представленные в статье, направлены на стимулирование познавательной деятельности студентов в области товароведения и экспертизы музыкальных товаров с применением практико-ориентированного подхода, а также развития социально-личностных, коммуникативных умений и навыков в условиях новой индустриализации с доминированием интеллектуального труда.

**Ключевые слова:** интерактивный метод обучения; практико-ориентированный подход; интеллектуальная собственность.

На состояние высшего образования в России большое влияние оказывают экономические преобразования. Сфера образования, являясь важным фактором усиления конкурентоспособности страны, готовит кадры для новой индустриализации, поставляя на рынок труда высококвалифицированных специалистов.

Системная подготовка бакалавров и магистров, владеющих знаниями в области рыночной стоимости товаров, таможенной экспертизы, оценки безопасности отечественной и импортной продукции и способных находить организационно-управленческие решения в нестандартных и стандартных ситуациях при экспортно-импортных поставках, обеспечивается посредством создания базовой кафедры, которая представляет собой интегрированное структурное учебно-научное подразделение выпускающей кафедры университета и органов государственного управления на основе заключения договоров о сотрудничестве.

Основная деятельность базовой кафедры нацелена на усиление практико-ориентированного подхода образовательного процесса в университете, адресную подготовку высококвалифицированных специалистов по профессиональным образовательным стандартам, соответствующим профилю деятельности и ориентированным на удовлетворение кадровых потребностей региона. Примером является деятельность базовой кафедры товароведения и экспертизы при Уральском таможенном управлении.

В настоящее время совершенствование таможенного регулирования включает такие направления деятельности, как повышение эффективности применения мер по модернизации таможенных операций и развитие таможенных технологий, разработка вопросов тарифного и нетарифного регулирования, обеспечивающих продвижение национальных интересов РФ во внешнеэкономической деятельности. Важной зада-

чей является и предотвращение международной торговли контрафактной продукцией путем увеличения перечня объектов интеллектуальной собственности, подлежащих защите таможенными органами, расширения полномочий таможенных органов по пресечению правонарушений в сфере интеллектуальной собственности, в том числе с использованием последних достижений науки и техники<sup>1</sup>.

Защита прав интеллектуальной собственности актуальна в условиях глобализации мировой экономики и роста международной торговли. Через таможенную границу Евразийского экономического союза перемещается все больше товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, доля которых составляет значительную часть стоимости товаров [1]. По оценкам таможенных органов, до 80 % мировой торговли приходится на товары, содержащие интеллектуальную собственность [2].

По данным таможенной статистики, таможенными органами в 2015 г. было возбуждено 1 040 дел в сфере защиты прав интеллектуальной собственности, из них 97 % по статье «Незаконное использование товарного знака», остальные — за нарушение авторских и смежных прав. За этот период выявлено более 18,1 млн ед. контрафактной продукции, предотвращен ущерб на сумму более 3,9 млрд р. В первом квартале 2016 г. выявлено 13,3 млн ед. контрафактной продукции, возбуждено 219 дел об административных правонарушениях за незаконное использование средств индивидуализации товаров и нарушение авторских и смежных прав, предотвращен ущерб правообладателям на сумму 1,4 млрд р.

В последние годы в таможенные органы увеличилось количество обращений правообладателей интеллектуальной собственности о защите их прав. Для защиты прав владельцев торговых марок применяется Таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности, его ведет Федеральная таможенная служба. По состоянию на 25 апреля 2016 г. в Реестре находятся 3 940 объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих зарубежным и российским компаниям. Таможенный реестр в 2014 г. пополнился 503 объектами интеллектуальной собственности, в 2015 г. — 304 объектами. ФТС России выполняет межведомственное взаимодействие по вопросам защиты прав интеллектуальной собственности, в том числе с Роспатентом, Минэкономразвития, Минпромторгом, Минкультуры и МВД России<sup>2</sup>.

Несмотря на значительный объем реализованных мероприятий и комплексный подход, остаются актуальными проблемы занижения таможенной стоимости, недостоверного декларирования товаров, правильности классификации, обоснованности предоставления преференций и таможенных льгот.

В соответствии с требованиями образовательного стандарта по направлению «Товароведение» осуществление компетентностного подхода должно предполагать разнообразное применение в учебном процессе интерактивных и активных форм проведения занятий (обсуждение ситуаций, деловых и ролевых игр, компьютерных симуляций, различного рода тренинги и др.) в комбинации с внеаудиторной работой с целью развития и формирования профессиональных навыков студентов. При этом доля занятий в интерактивных формах в учебном процессе должна составлять не менее 20 % аудиторных занятий.

Инновационность учебной работы предусматривает формирование у студентов социально значимых знаний и профессионально важных компетенций, целенаправленное внедрение в образовательный процесс новых инструментов по эффективному

---

<sup>1</sup> *Стратегия развития Таможенной службы Российской Федерации до 2020 г.* (утв. распоряжением Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2575-р).

<sup>2</sup> *Федеральная таможенная служба.* URL: <http://www.customs.ru>.

обучению с учетом специфики образования, учитывающей особенности динамики изменения жизни населения, потребности общества, государства и личности.

Эффективность работы по подготовке высококвалифицированных специалистов в сфере таможенной деятельности и повышению конкурентоспособности ее выпускников на рынке труда определяются, в том числе, и использованием в учебном процессе новых технологий обучения, направленных на активизацию познавательной деятельности студентов.

Основополагающие процедуры инновации сегодня связаны с использованием интерактивных методов и технологий обучения, что предполагает построение учебного процесса с привлечением всех студентов:

- 1) организуется индивидуальная, парная и/или групповая деятельность;
- 2) используются проектная работа, ролевые игры;
- 3) осуществляется учеба по нормативным документам и другим источникам информации.

Совместная работа студентов в ходе освоении учебного материала определяется личным вкладом каждого обучающегося и взаимообмена знаниями, умениями, идеями.

Одной из таких новаторских форм выступает инновационная технология преподавания, получившая название «Мастер-класс „Students for students/Студенты студентам“», которая заключается в реализации интерактивного метода обучения, когда все студенты вовлечены в процесс познания. Студенты коммуницируют друг с другом и с преподавателем, обмениваются знаниями, опытом, мнениями, при этом каждый из них вносит свой индивидуальный вклад в образовательный процесс; преподаватель же выступает в роли консультанта и лишь направляет образовательную деятельность обучающихся. Образовательный процесс в рамках данной технологии проходит в атмосфере исключительной доброжелательности и взаимной поддержки, что позволяет не только получать новые знания, умения и навыки, но и развивает саму познавательную деятельность студентов, стимулирует их к сотрудничеству и кооперации с преподавателем и друг с другом.

Поиск новых форм обучения, связанных со спецификой профессиональной деятельности таможенных органов, как было сказано выше, выявил потребность в углублении знаний по защите прав интеллектуальной собственности, в том числе прав, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям, исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио, телевидению.

Острой проблемой является не только идентификация музыкальных инструментов, их товарных знаков, но и определение подлинности музыкального произведения как объекта интеллектуальной собственности. Для реализации этой задачи на кафедре товароведения и экспертизы разработан и внедрен «Мастер-класс „Students for students/Студенты студентам“» в рамках дисциплины «Товароведение и экспертиза электронных и культурно-бытовых товаров в таможенной деятельности» в формате «Музыкальный мастер-класс».

Задачи мастер-класса заключались в:

- 1) стимулировании познавательной деятельности студентов в области товароведения и экспертизы музыкальных товаров с применением практико-ориентированного подхода;
- 2) в развитии социально-личностных, коммуникативных умений и навыков студентов.

На мастер-классе в роли экспертов выступали студенты, имеющие специальное музыкальное образование, профессионально занимающиеся музыкой. Они представ-

ляли вниманию участников мастер-класса различные музыкальные инструменты, демонстрировали свой талант виртуозной игры, рассказывали об их устройстве, особенностях и принципе работы, сопровождая выступление познавательными видеороликами. Студенты смогли вживую познакомиться с различными музыкальными инструментами, задать экспертам интересные вопросы, поделиться своим мнением и даже «примерить» на себя роль музыкантов.

В ходе мастер-класса студенты углубили свои знания в области товароведения и экспертизы музыкальных товаров, обсудили проблемы, связанные с таможенным оформлением и контролем музыкальных товаров, интеллектуальной собственностью на музыкальный товар, тем самым продемонстрировав активную заинтересованность и вовлеченность в образовательный процесс.

В ходе реализации данного проекта для формирования востребованных кадров для новой индустриализации выделены следующие преимущества инновационной технологии преподавания «Мастер-класс „Students for students/Студенты студентам“»:

реализация интерактивного метода обучения, когда главным источником учебного познания выступает жизненный опыт самих студентов, а преподаватель лишь побуждает и направляет их познавательную деятельность;

приобретение специфических практических умений и навыков, необходимых как для профессиональной деятельности, так и для развития личности;

создание дружественной, доброжелательной обстановки, способствующей формированию позитивного отношения к образовательному процессу и эффективному усвоению учебного материала;

развитие личностных качеств и формирование жизненных навыков студентов: коммуникабельности, взаимоуважения, активной жизненной позиции, свободы самовыражения;

универсальность использования в процессе преподавания различных дисциплин при освоении образовательной программы, обусловленная наличием у студентов собственных уникальных знаний, умений, навыков и жизненного опыта.

Таким образом, целенаправленная работа преподавателей с использованием интерактивных методов обучения позволит, на наш взгляд, повысить интерес студентов к учебе и обеспечить укрепление их профессиональной мобильности, компетентности и опыта организаторской работы, что в условиях новой индустриализации, когда доминирует интеллектуальный труд, приобретает особое значение.

### Библиографический список

1. *Васильев В. В.* Понятие интеллектуальной собственности в законодательстве Российской Федерации // Проблемы права. 2012. № 5(36).
2. *Зуева О. Н., Рагозинникова Е. В.* Обеспечение защиты объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации // Вестник Удмуртского университета. Сер.: Экономика и право. 2014. Вып. 4.

## Новая индустриализация: кадровый потенциал и инвестиции в реальный сектор экономики Свердловской области

Авторами определены факторы новой индустриализации с акцентом на необходимости формирования основ мощного кадрового потенциала экономики и развития инвестиционных проектов в соответствии с требованиями системного формирования кадрового потенциала. Обосновано, что источником для пополнения числа квалифицированных кадров является население региона. Исследованы динамика и факторы изменения численности населения региона и инвестиций в реальный сектор экономики Свердловской области. Определены районы с положительными и отрицательными тенденциями изменения численности населения, требующие особого внимания при разработке программ инвестиционного развития. Выделены наиболее привлекательные для инвестиций отрасли экономики Свердловской области.

**Ключевые слова:** новая индустриализация; фактор новой индустриализации; численность населения; динамика инвестиций; финансирование региональной экономики.

Достижение общественно важных целей новой индустриализации, инновационного развития национальной экономики и экономики региона предполагает не только внедрение новых технологий, обновление и оснащение по последнему слову техники индустриальных производств, но и обеспечение постоянного притока и обновления квалифицированных кадров, которые собственно и составляют основу трудового потенциала экономики. На это прямо указывает Председатель Правительства России Дмитрий Медведев: «В ближайшие годы нашей стране предстоит осуществить коренное обновление своей экономической системы, соответствующее тем вызовам и изменениям, которые на наших глазах происходят в мировом социальном и экономическом порядке» [5, с. 5].

Реализация в создавшихся условиях социально-экономических глобальных проектов обуславливает совместное финансирование как со стороны органов власти, так и привлеченных частных инвесторов, заинтересованных в инновационных проектах и высокотехнологичных производствах.

На территории Свердловской области при непосредственном участии Областного правительства реализуются проекты различного масштаба: ОЭЗ «Титановая долина», химвиктор «Тагил», технопарк высоких технологий «Университетский», индустриальные парки «Уральский», «Заречный», «Про-Бизнес-Парк», «Ново-Свердловский», «Богословский», «Синарский», «Ново-Уральский», «Березовский», инвестиционная площадка на базе Нелобского месторождения минеральных радоновых вод<sup>1</sup>.

Для того чтобы в регионе были реализованы данные проекты, необходимо развивать инфраструктуру, внедрять технологии, осуществлять программы поддержки в соответствии с федеральной программой Министерства связи и массовых коммуникаций РФ и Правительства Свердловской области.

В основу создания индустриальных парков и инвестиционных площадок положены принципы универсальности производственной площадки по отраслевой принадлежности и максимального использования потенциала территории, связанного с наличием высококвалифицированных трудовых ресурсов.

---

<sup>1</sup> *Приоритетные* инвестиционные проекты Свердловской области. URL: <http://www.midural.ru/news/100520>.



Перечисленные проекты призваны внедрять новые технологии, которые должны способствовать улучшению качества жизни населения региона, созданию новых рабочих мест. Но при реализации данных проектов население региона может послужить источником для формирования трудового потенциала отрасли, поскольку является непосредственным участником перехода на обновленный тип экономики региона.

Следовательно, региональные органы власти являются центральным связующим звеном, влияющим непосредственно на ускорение или замедление перехода на новый тип промышленного развития региональной экономики, поскольку они обладают как всей полнотой власти, так и информационной базой, и управляют инвестиционными потоками.

Процессы новой индустриализации обусловлены целым комплексом технико-технологических, социально-экономических и организационных факторов. Главными факторами новой индустриализации являются: формирование кадрового потенциала, технологическое развитие, формирование привлекательного инвестиционного климата, развитие социально-экономических институтов, институциональное оформление рынков и эффективный спрос [2].

При исследовании институциональных факторов, прямо или опосредованно вызывающих структурные сдвиги новой индустриализации, многие отечественные ученые (Е. Г. Анимца, Я. П. Силин, О. А. Романова и др.), выделяют взаимосвязь между технико-экономической и социально-институциональной сферами [1, с. 72] и отмечают влияние «системы социального и политического регулирования» [6, с. 46].

Вопросы формирования новой институциональной инфраструктуры территорий и предприятий с использованием математических методов, позволяющих получить достоверную количественную оценку этих процессов, исследуются также большим количеством зарубежных авторов: Н. Seitz, С. К. Saghat, А. R. Collins, R. J. Dilger, Т. S. Win, Н. Н. Kelejian, D. P. Robinson и др. [7; 8; 9; 10].

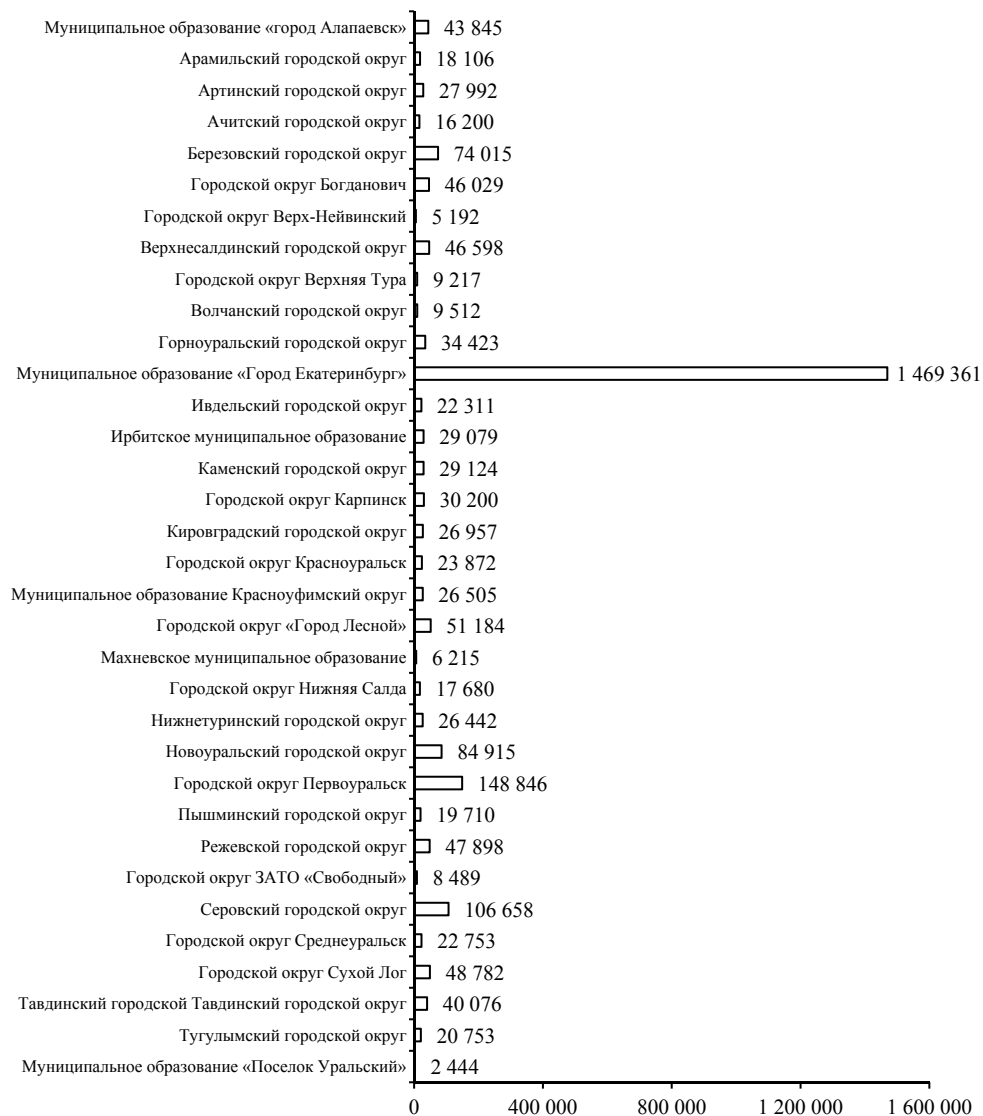
Нами ранее предпринимались попытки аналитических исследований актуальных вопросов формирования новой модели развития региональной экономики [3, с. 71], а также главных составляющих проблемы формирования новой социально-экономической инфраструктуры региона: «...институты социальной инфраструктуры создают предпосылки для расширенного воспроизводства рабочей силы и привлечения и закрепления квалифицированных специалистов» [4, с. 249].

В ходе исследования авторами были проанализированы динамика и факторы изменения численности населения региона, а также динамика инвестиций в реальный сектор экономики Свердловской области.

На основе данных Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области методом исследования динамических рядов были проведены анализ изменений среднегодовой численности населения Свердловской области за период 2011–2015 гг. по 68 городским округам и сравнение полученных результатов со средними значениями по региону (средний показатель численности населения — 61,96 тыс. чел.). По данным Всероссийской переписи 2010 г. зафиксировано увеличение численности постоянного населения с 4 302,9 тыс. чел. в 2010 г. до 4324,1 тыс. чел. в 2014 г. (рис. 1).

За рассмотренный период максимальная численность населения наблюдается по 10 городским округам (из них 5 являются крупными городами Свердловской области): Екатеринбург, Нижний Тагил, Каменск-Уральский, Первоуральск, Серов, Новоуральск, Верхней Пышма, Березовский, Полевской, Асбест. По сравнению со среднеобластными значениями показатели в этих городских округах отклоняются в большую сторону на 7,49–373,96 тыс. чел. Это естественно, поскольку они, помимо высокой рождаемо-

сти, притягивают внутренние миграционные потоки. Худшие показатели демонстрируют из года в год 10 городских округов: Волчанский, Верхняя Тура, ЗАТО «Свободный», Махневское, Верх-Нейвинский, Верхнее Дуброво, Гаринский, Пелым, Староуткинский, пос. Уральский, в которых отклонения с отрицательным знаком от среднего значения составили 52,12–59,52 тыс. чел.



**Рис. 1.** Среднегодовая численность постоянного населения Свердловской области в 2015 г., чел.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Официальная статистика.* Свердловская область. Население. URL: [http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/sverdl/ru/statistics/sverdlStat/population](http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/sverdlStat/population).

Несмотря на это положительная динамика зафиксирована в 10 городских округах: Екатеринбург, Верхняя Пышма, Березовский, Полевской, Ревда, Сысерть, Заречный, Верхнее Дуброво, Староуткинск, пос. Уральский, где прирост населения составил 4–8%. Наибольшее падение численности населения зафиксировано в Североуральском, Тавдинском и Туринском городских округах — на 10–12 % за рассмотренный период.

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал остаются привлеченные средства: кредиты и бюджетные фонды (табл. 1, рис. 2). Объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на 1 жителя в среднем по муниципальным образованиям за 2011–2015 гг. составил 67 тыс. р., общий объем инвестиций в среднем — 309,1 млрд р.

Таблица 1

Темпы роста и прироста объема инвестиций на 1 жителя в 2011–2015 гг.

Год	Темп роста		Темп прироста	
	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный
2012	1,68	1,68	0,68	0,68
2013	1,03	1,74	0,03	0,74
2014	1,03	1,79	0,03	0,79

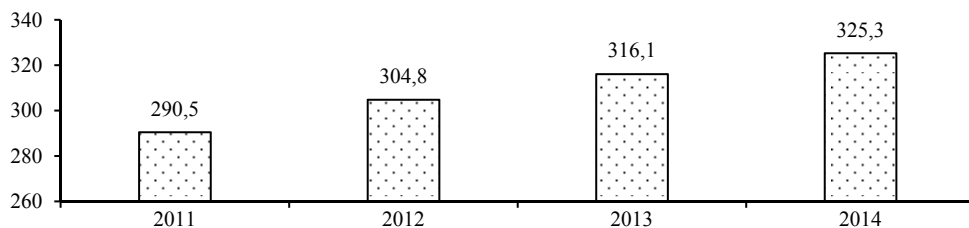


Рис. 2. Динамика инвестиций в Свердловской области за 2011–2015 гг.

Наибольший объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на одного жителя отмечен в муниципальных образованиях, на территории которых реализуются крупные инвестиционные проекты в электроэнергетике и металлургии (например, особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Титановая долина» на территории Верхне-Салдинского городского округа), тыс. р.:

- а) Городской округ Верхний Тагил — 634,1;
- б) Городской округ Заречный — 409,3;
- в) Городской округ Рефтинский — 343,9;
- г) Городской округ Среднеуральск — 319,6;
- д) Нижне-Туринский городской округ — 177,7;
- е) Городской округ Верх-Нейвинский — 160,4;
- ж) Верхне-Салдинский городской округ — 134,5.

Наибольший рост показателя динамики за период 2012–2015 гг. зафиксирован в следующих субъектах, раз:

- а) Городской округ Верх-Нейвинский — в 16,8;
- б) Городском округе Верхний Тагил — в 14,6;

- в) Бисертский городской округ — в 9,1;
- г) Городской округ Верхотурский — в 8,7;
- д) Нижне-Туринский городской округ — в 4,4.

Исходя из представленных данных, можно сделать следующие выводы: наиболее привлекательными для инвесторов являются городские округа Нижне-Туринский, Верх-Нейвинский, Верхний Тагил; за рассмотренный период Свердловская область сохранила высокий уровень привлекательности для инвестирования, а темпы роста инвестирования увеличиваются с каждым годом.

Безусловно, рост населения Свердловской области как источника для формирования регионального кадрового потенциала, равно как и поступление инвестиций в реальный сектор экономики, где трудится 32–41 % населения, выступают в совокупности факторами устойчивого его развития. Для формирования механизмов стимулирования процессов новой индустриализации целевые индикаторы были установлены в рамках «Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 гг.»<sup>1</sup>. Взаимосвязанными, ключевыми задачами выступают: обеспечение устойчивого экономического роста и повышение качества жизни населения. Высокий уровень развития обрабатывающей промышленности и показателей инвестиционной деятельности, наличие доступных природных, производственных, энергетических, человеческих ресурсов выделены в качестве конкурентных преимуществ Свердловской области.

#### Библиографический список

1. Анимца Е. Г., Силин Я. П. Средний Урал на пути к новой индустриализации // Экономика региона. 2013. № 3(35).
2. Аганбегян А. Г. Модернизация реального сектора экономики: пространственный аспект // Регион: экономика и социология. 2012. № 4(76).
3. Илюхин А. А., Куклина Л. Н., Пономарева С. И. Формирование новой модели развития национальной и региональной экономики // Материалы III Всерос. симпозиума по региональной экономике / отв. ред. А. И. Татаркин. Екатеринбург, 2015.
4. Илюхин А. А., Илюхина С. В. Социальная инфраструктура и трудовые ресурсы сельских территорий // Экономика региона. 2011. № 4.
5. Медведев Д. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. 2016. № 10.
6. Романова О. А., Сиротин Д. В. Новый технологический облик базовых отраслей промышленных регионов РФ // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015. № 5(41).
7. Klaus C., Seitz H. The Economic Benefit of Public Infrastructure // Applied Economics. 1994. Vol. 26, no. 4.
8. Saghat C. K., Collins A. R. Infrastructure and economic development: what is their relationship in West Virginia? // West Virginia Agricultural and Forestry Experiment Station Bulletins. 1998. No. 719.
9. Dilger R. J., Win T. S. The \$300 Million Infrastructure Improvement Amendment // The West Virginia Public Affairs Reporter. 1994. Vol. 11, no. 4.
10. Kelejian H. H., Robinson D. P. Infrastructure Productivity Estimation and Its Underlying Econometric Specifications: A Sensitivity Analysis // Papers in Regional Science. 1997. Vol. 76, no. 1.

---

<sup>1</sup> О Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 гг.: закон Свердловской области от 21 декабря 2015 г. № 151-ОЗ.

## Трансформация сферы труда промышленных компаний в условиях новой индустриализации

В статье исследуются процессы трансформации сферы труда промышленных компаний в масштабных технологических сдвигах цивилизации — с каждой фазой технологического развития происходит нарастание технической, информационной и социально-экономической сложности как в сфере производства и труда, так и в сфере потребления. Дается оценка особенностей новой индустриализации, которая приводит к смене одних экономических ресурсов другими, появлению новых инструментов управления ими, увеличению многообразия видов взаимодействий участников. Развитие инноваций, разработка и распространение высоких технологий сопровождаются созданием новых интегрированных платформ в различных секторах экономики, имеющих кросс-отраслевое значение. Раскрывается содержание новой индустриализации сквозь призму проникновения интернета во все сферы экономики и общества, развития экосистемы интернет-вещей и связанных с ними технологий искусственного интеллекта, что сопровождается изменением бизнес-модели деятельности промышленных компаний — от жесткого отраслевого разделения к интегрированному сервисно-ориентированному бизнесу. Обсуждается фундаментальный вопрос о будущем труда в социофилософском и экономическом аспектах в связи с долговременной тенденцией современных экономических систем — расширяющегося прогресса знаний и возрастающей сложности труда. Дается обзор социальных концепций развития сферы труда в условиях новой индустриализации. В контексте смены фаз технологического цикла и перехода к новым бизнес-моделям организационного развития промышленных компаний анализируются изменения в характере и содержании труда, в оценке субъектов трудовых отношений, конфигурации рабочих мест, профессиональной ориентации работников, трактовке трудовой биографии и карьеры работника, системе трудовых контрактов, структуре вознаграждения за труд, продолжительности трудовой жизни и управлении рисками.

**Ключевые слова:** новая индустриализация; промышленные компании; интернет-вещей; сфера труда.

Известно, что развитие общества циклично и характеризуется переходами из одного состояния в другое. Общим для всех переходных состояний является то, что в период трансформации они соединяют в себе некоторые черты и свойства прежних, дополняясь новыми. Локальные изменения, происходящие в каждой социально-экономической системе, в той или иной мере отражают частные перемены в отдельных элементах системы, а общие, в свою очередь, связаны с фундаментальными сдвигами в платформе системы в целом.

Цикличность изменений базируется на законах функционирования систем и способах их адаптации к меняющейся окружающей среде. Г. Ланд в своей работе 1973 г. «Растите или умрите: обобщающий принцип трансформации» одним из первых предложил модель, основанную на анализе изменений в естественных системах, позже расширив ее до теории трансформации систем в целом [14]. Изучение закономерностей и принципов трансформации дает возможность понять суть изменений и их влияния на экономическую систему. Стоит отметить, что эволюция фаз технологического и социально-экономического развития общества все совсем линейна, но подчас, зная прошлое системы, можно предсказать ее будущее. Реальная практика функционирования различных систем свидетельствует о том, что исследовательские подходы, основанные на детерминизме, довольно редко подтверждаются их прогнозирующей силой. В действительности для большинства систем развитие имеет периоды линейно-поэтапного эволюционного изменения, которые затем сменяются периодами быстрого скачкообразного роста или падения (революционного изменения).

В настоящее время большинство развитых стран мира стоит на пороге новой экономической реальности: интернет и связанные с ним технологии принципиально преобразуют и индустриальную, и потребительскую, и социальную жизнь общества на фоне возрастающей турбулентности и неопределенности среды, что сулит колоссальный рост эффективности экономической системы в целом.

Однако, как при этом изменится сфера труда в глобальном масштабе и на микроуровне, что произойдет с человеком труда — будет ли он потреблять, производить, созидать, станут ли возможности людей безгранично расширяться или же стремительное технологическое развитие будет сопровождаться утратой способности к труду и деqualификацией, — известно немного. Попытаемся представить намечающиеся тенденции в сфере труда.

Для российской экономики эти процессы усложняются одновременно двумя развивающимися тенденциями — формированием и становлением рыночной экономики взамен административной и вовлеченностью в перемены, происходящие в мировой глобальной экономике под влиянием технологического прогресса.

Как многомерное социально-экономическое явление сфера труда встроена в общую институциональную систему организации и подвержена изменению в связи со сменой ее места, набора ролей и функций. Традиционно доминантой развития трудовой сферы являлись отношения, возникающие в ходе трудовой деятельности, эволюционирующие на этапах общественного развития. С каждой фазой технологического развития индустрия переходила от одних управленческих практик к новым, более эффективным, от одних источников энергии (затратных и «грязных») к более чистым и экономным, от хрупких и экологически небезопасных материалов к более легким, прочным, гибким и стойким; это усложняло, расширяло человеческие знания, умения, компетенции и повышало эффективность производственной деятельности и, в итоге, трансформировало сферу труда промышленных компаний, основанную на регламентации слагаемых, таких как: длительность рабочего времени; характер выполняемой работы и трудовых функций; определенность рабочего места; начало и конец трудовой биографии; размер трудового вознаграждения; наличие и содержание трудового договора и т. п. [5]

Периодизация развития цивилизации под влиянием технологического прогресса осуществлялась неоднократно представителями различных научных школ (Д. Белл, Л. Туроу, О. Тоффлер, А. Турен, П. Дракер, М. Кастельс и др.) [6]. Критерием выделения этапов развития было изменение технологического фактора, с учетом которого были определены четыре стадии, с присущими им как общими, так и специфическими чертами. Что же касается роли труда в жизни человека и общества на этапах технологического развития, то ее изучению посвящено немало исследований, причем в большинстве из них смысл трудовой деятельности раскрывается чаще в контексте социологической интерпретации, нежели экономической.

Признание необходимости труда как деятельности для целенаправленного создания благ, призванных удовлетворить человеческие потребности, существовало на протяжении всей истории человечества, однако отношение к этой деятельности было не всегда однозначно положительным. На первоначальной стадии технологического развития — *стадия Индустрия 1.0* — трудовая деятельность в силу неразвитости орудий и предметов труда требовала больших физических усилий и напряжения, выступала необходимым и обязательным условием выживания. Это формировало отношение к труду как к принудительной и неизбежной деятельности, а люди считали его «наказанием» или воспринимали как данность, с которой приходится мириться, по возможности избегать или перекладывать на других. Практически во всех европей-

ских языках слово «труд» изначально подразумевало «муку» в смысле телесных усилий, причиняющих боль и страдания. С античных времен подлинная человеческая жизнь понималась, прежде всего, как свобода от необходимости работать, т. е. ежедневно заботиться об обеспечении своего существования. Более того, человек, который был вынужден работать, не обладал гражданскими правами — это касалось не только рабов, определяемых Аристотелем как «говорящее орудие», но также ремесленников, торговцев, представленных в основном чужеземцами либо отпущенными на волю рабами. Отношение к труду в христианстве определялось тем, что он принадлежал материальной сфере, которая воспринималась как второстепенная по отношению к духовной жизни человека. Трудом человек мог обеспечить себе только физиологическое существование, но не достигнуть конечной цели — спасения души. При этом труд воспринимался как данность мироустройства и сводился к обеспечению минимальных жизненных потребностей. Протестантизм, напротив, по мнению М. Вебера, воспринимал труд как приоритетную ценность человека, наполняющую жизнь содержанием, и рассматривал его как призвание и религиозный долг. Следовательно, на первой стадии технологического развития общества труд рассматривался как рутинная деятельность с повторением способов выполнения работ и организации совместного труда, а различные новшества носили скорее случайный характер [5].

Промышленная революция, начавшаяся в Англии в конце XIX века, ознаменовала переход ко второй стадии общественного развития — *Индустрия 2.0* и осуществлялась в несколько этапов.

Первый этап второй стадии — *частичная механизация* — характеризовался тем, что энергетическая и транспортная функции человека передавались машине. Если в конце XIX века люди за счет своих физических усилий обеспечивали 94 % всей используемой в производстве энергии, то в конце XX века — только 1 %; за человеком оставалась технологическая функция непосредственного воздействия на предмет труда. Частичная механизация производственных и технологических процессов в значительной степени освобождала мускульную физическую силу человека, оставляя его «встроенным» в систему машин, которые не могли функционировать без его участия, и сохраняя узкую специализацию его трудовой деятельности.

Второй этап — *распространение комплексной механизации и автоматизации* — продолжил видоизменение трудовых функций человека путем передачи сложному технологическому оборудованию функций непосредственного воздействия на предмет труда с одновременным увеличением удельного веса функций по контролю, управлению и техническому обслуживанию последнего, фактически постепенно расширяя трудовые отношения за счет развития производственных.

Масштабные технологические сдвиги, произошедшие на второй стадии общественного развития, обусловили то, что трудовая деятельность стала рассматриваться как приоритет человеческой жизни. Из средства выживания и поддержания уровня необходимого потребления, которое сводилось к минимальному набору благ, труд превращается в основной вид деятельности человека и практически в главную цель существования, что нашло отражение в следующих обстоятельствах:

1) отождествление труда и наемного труда в сознании человека, поскольку основная часть населения, состоящая из бывших крестьян, лишенных права получать средства к существованию от собственного участка земли, вынуждена за вознаграждение предлагать свою способность к труду;

2) трудовая деятельность и профессия как признаки идентификации и самоидентификации человека становятся осью человеческого существования, определяя положение в обществе, доход, образ жизни, круг общения и интересы и т. п. В этом каче-

стве профессиональный статус оттесняет на второй план прежние атрибуты первостепенной значимости человека — религиозную и этническую принадлежность, происхождение;

3) формирование трудовой демократии в общественной жизни — факт осуществления трудовой деятельности делает человека гражданином и признает за ним право в рамках институтов социальной государственной системы поддержки получать пенсионное и социальное обеспечение;

4) трудовая деятельность становится самостоятельной областью познания, объектом специального научного анализа [5].

По мере индустриального развития общества, т. е. на третьей стадии — *Индустрия 3.0*, постепенно технологический детерминизм оттеснил тейлористско-фордистские формы организации труда. В промышленных компаниях появились социокультурный и психологический аспекты как проявление тенденции гуманизации труда. Изменение облика и запросов работников в производственной сфере развитых стран дало толчок развитию в 1960–1980-е годы социальной составляющей в сфере труда, что позднее было подкреплено научно-технической модернизацией производства, стимулировавшей социальную и профессиональную реструктуризацию экономики и общества. Неэффективность акцентов на развитии только материально-технических компонент производительных сил и технико-технологических инноваций привела к признанию большей весомости социального фактора в новой реальности.

Четвертая промышленная революция, или «новая индустриализация», получила свое название в 2011 г. в результате инициативы немецких бизнесменов, политиков и ученых, определивших это явление как «средство повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности Германии через усиленную интеграцию „киберфизических систем“, или CPS, в заводские процессы». В настоящее время эта идея постепенно завоевывает мир: США последовали примеру Германии и создали некоммерческий консорциум International Internet в 2014 г., который возглавляют лидеры промышленности — GE, AT&T, IBM, Intel.

Как кульминация развития информационных технологий *Индустрия 4.0* является завершающим звеном развития электроники, компьютерных технологий, захватывает экономику, придавая ей новые качества и формы. Современную промышленную революцию сравнивают с Ренессансом в искусстве — их сближает в первую очередь антропоцентризм [12]. Потребительский спрос становится драйвером роста производства. Иными словами, если общество сможет обеспечить своим гражданам или максимальному их числу возможность потребления максимального количества продукции, работ и услуг, то оно приобретает максимальный потенциал устойчивого роста. Индустрия 4.0, как интернет вещей, промышленный интернет, системы «умный город» и «умная энергетика», платформы цифрового контента и сервисов — это принципиально новый подход к определению свойств и характеристик товаров и услуг, к методам их производства, технологиям, управленческим практикам. Новая парадигма индустриализации — Индустрия 4.0 — интегрирует в новое качество ряд наметившихся тенденций:

1) децентрализация производства ресурсов, товаров и услуг, а также гибкое управление масштабом производства с целью снижения издержек;

2) придание вещам функций искусственного интеллекта путем превращения каждой вещи в потребителя и источник информации;

3) активное участие «умных» вещей в собственном конструировании, создании и ремонте;

4) автоматизация услуг путем массового применения искусственного интеллекта — постепенное расширение и превращение всей индустрии услуг в отрасль, управляе-



мую взаимодействием клиентского и сервисного искусственного интеллекта с активным использованием больших данных как источника информации для прогнозирования и планирования;

- 5) сокращение участия человека во взаимодействиях между предметами;
- 6) создание институтов и инфраструктуры дополненной реальности и протоколов ее общения с «умными» вещами и девайсами;
- 7) расширение пассивного предпринимательства за счет развития электронных торговых систем и использования тех или иных ресурсов домохозяйств и граждан [4];
- 8) развитие альтернативных сетей, схожих с интернетом, и их интеграция в инфраструктуру дополненной реальности.

Одним из приоритетных аспектов промышленной революции является идея «сервис-ориентированного проектирования» — по составу участников оно может варьироваться от пользователей, применяющих заводские настройки для производства собственных продуктов, до компаний, которые поставляют индивидуальные продукты индивидуальным потребителям. Такой способ ведения бизнеса диктует и новые подходы к организации промышленного производства и к логистике. Постепенное исчезновение капиталоемких сборочных производств, во многом ограничивающих технологический прогресс и позволяющих обеспечить низкую себестоимость, приведет к отделению производства запасных частей от остальных видов производства и способности продуцировать высококачественные и строго контролируемые интранетом запасные части как важную составляющую индустриальной мощи страны. Конструирование и сборка техники становятся частью комплекса услуг по ее эксплуатации и перемещаются в зоны, в которых находятся клиенты и/или потребители техники и технологического оборудования. Меняются требования к индустриальным компаниям, которые превращаются в инженеринговые предприятия, действующие на стыке научных разработок, проектирования, дизайна, управления репутацией, паблисити, товарными марками/брендами, а также в центры управления финансами.

**Результаты исследования.** Развитие сферы труда в рамках технологического прогресса качественно трансформируется, что находит отражение в изменении субъектов, содержания, характера, состава и объема трудовой деятельности человека. Изучение сферы труда в современных промышленных компаниях позволяет говорить о появлении долговременной тенденции ускользания трудовой деятельности из жизни человека и общества, отражающейся в следующих фактах:

- 1) нарастание сложности производственной, экономической, социальной, трудовой жизни и прогресс знаний во всех областях и сферах;
- 2) уменьшение числа людей, вовлеченных в трудовую деятельность среди экономически активного населения;
- 3) снижение доли непосредственного рабочего времени в жизни человека;
- 4) сокращение длительности трудовой биографии работника;
- 5) расширение, многопрофильность, гибкость и профессионализация трудовой деятельности;
- 6) автономизация организации труда в промышленности;
- 7) усиление самостоятельности и ответственности работника в выполнении трудовых функций;
- 8) организационно-экономические изменения на всех уровнях экономической системы;
- 9) индивидуализация отношений между работником и работодателем в рамках отдельной промышленной компании [3, с. 57].

Представим детальнее развитие этих тенденций.

*Нарастание сложности производственной, экономической, социальной, трудовой деятельности и прогресс знаний* связаны, в первую очередь, с последствиями научно-технического и технологического прогресса. Турбулентность внешней среды и ее неопределенность, диверсификация товаров и услуг, высокотехнологичность производственных процессов и продуктов в ведущих отраслях экономики сопровождаются ростом производительности труда и одновременно приводят к усложнению жизнедеятельности человека. Это, по мнению Дж. Ходжсона, свидетельствует об увеличении многообразия взаимодействий и взаимоотношений между людьми, а также взаимодействий человека с технологией, взятой им на вооружение [9]. Применение трудосберегающих технологий, разнообразие технической оснащённости, углубление знаний, навыков, опыта и способностей людей влекут за собой потребность во все большей гибкости и адаптируемости на уровне и отдельного работника, и работодателя. Становится ясно, что вовлеченность современных экономических систем в глобальный конкурентный процесс, когда рыночная экспансия и увеличение прибыли связаны с повышением качества продукции, достижением технологических преимуществ и организационным обучением, придает им черты менее «машиноинтенсивных» и все более «знаниинтенсивных» [9].

*Уменьшение числа людей, вовлеченных в трудовую деятельность среди экономически активного населения,* отражает изменение соотношения частей в структуре жизненного цикла человека, а соответственно, и распределение населения на различных стадиях участия в процессе общественного производства. По мнению Р. Дарендорфа, «в типичном обществе <...> сегодня 20 % населения моложе того возраста, когда перед ними откроется рынок труда, еще 20% – на пенсии, 10 % проводят время в учебных заведениях. Из оставшихся 50 % некоторые не стремятся ни к какой работе в смысле профессиональной деятельности, другие по тем или иным причинам не способны к ней; пожалуй, мы не ошибемся, что еще 10 % — безработные. Остаются 25 % населения», и это означает, что только четверть населения развитых стран мира занята активной трудовой деятельностью [4].

*Сокращение доли непосредственного рабочего времени в жизни человека* связано с удлинением человеческой жизни в целом (на протяжении последних двух столетий она удвоилась и приблизилась к возрасту 75 лет) и того места, которое в ней занимает трудовое время. М. Бехтель утверждает, что «постоянно увеличивается продолжительность той части человеческой жизни, которая проходит вне сферы наемного труда. Сто лет назад 35 % человеческой жизни занимал наемный труд, сегодня этот показатель равен 12–13% и продолжает снижаться» [2]. Согласно данным официальной статистики (по показателю фактически отработанных часов за год в расчете на одного работника) во второй половине XIX века среднее количество отработанных часов в год одним человеком составляло примерно три тысячи, а в настоящее время в ряде европейских стран люди трудятся в 2 раза меньше. В Германии этот показатель сократился с 2 300 ч в 1950 г. до 1 397 ч в 2000 г. [7]. Это происходит как за счет интенсификации трудовых процессов и легитимизации форм уменьшения рабочего времени со стороны работодателя, так и за счет изменения трудового поведения работника, связанного с появлением многообразия жизненнаполняющих событий и возможностей, ростом познавательных способностей человека, изменением его ролевого набора жизнедеятельности. Если в начале индустриального этапа развития общества рабочая неделя составляла 72 ч, то вторая половина XX века характеризуется распространением пятидневной 40-часовой рабочей недели. Наблюдающийся в США в последние годы рост фактически отработанных часов объясняется спецификой государственной либеральной социально-экономической политикой — созданием рабочих мест, не прино-

сящих достаточного дохода (с низким уровнем трудового вознаграждения) и увеличивающих занятость [5; 6].

*Сокращение длительности трудовой биографии работника как процесса его активной занятости и присутствия на рынке труда.* До начала третьей промышленной революции трудовая биография работника была детерминирована его трудоспособностью и практически приравнивалась к длительности его жизни. Позже закрепились различные социальные стандарты экономической активности: сроки выхода на рынок труда работника отодвигались в связи с распространением среднего и высшего образования, а также увеличением длительности обучения; создание пенсионной системы зафиксировало верхнюю границу экономической активности, которая сегодня составляет в большинстве экономически развитых стран 60–65 лет. «В грядущие годы новые, более совершенные технологии будут все в большей мере приближать цивилизацию к такому состоянию, когда почти исчезнут работающие», — отмечает американский социолог Дж. Рифкин [15]. Следовательно, современный экономический рост в условиях новой индустриализации становится «ростом без рабочих мест» (jobless growth); тенденция уменьшения количества непосредственного человеческого труда в результате научно-технического и технологического прогресса для получения все большего количества товаров и услуг была сформирована следующим образом: «Труд уничтожает труд» [9; 11].

*Многопрофильность и профессионализация трудовой деятельности человека* характеризуются сдвигом от пооперационного и многооперационного разделения труда к совмещению функций и профессий («расширение», «обогащение» труда). Совмещение профессий и специальностей («поливалентность труда») минимизирует закрепление за работником обособленных функций и комбинирует в его труде оперирование мехатроникой, ее ремонт и профилактику, наблюдение за процессами и программирование оборудования. Если новые трудовые функции задаются современной техникой и технологиями, то организация трудовой деятельности определяет содержательность работы, уровень квалификации и статус работника, его мотивации и, наконец, взаимодействие между работником и работодателем [1; 6]. Переход к гибким производственным системам с частой сменой орудий труда и навыков обусловил формирование мобильного и профессионально подвижного, способного к переменам труда квалифицированного работника. Среди специалистов диверсификация труда привела к росту «гибридных» профессий и «дженералистов» широкого профиля — работников, синтезирующих знания, аналитиков, маркетологов и т. п. В результате уменьшения доли рутинного труда в общей структуре трудовых затрат сократилась дистанция между профессиональными группами работников. Это означает уменьшение разнородности (гетерогенность) человеческого капитала в организации, приводит к размыванию прежних основ социальной и организационной иерархии в компаниях, к появлению новой логики сферы труда [13; 16].

*Автономизация организации труда и усиление самостоятельности и ответственности работника в принятии решений относительно своей деятельности.* Процессы освобождения работника от жесткой регламентации и подчиненности работодателю, от бюрократического давления, от персонального надзора и детерминированности протеканием производственного процесса сопровождались появлением свободы выбора режимов и методов работы, принятия на себя рисков и ответственности за порученную работу. Делегирование части управленческих функций исполнителю персоналу компаний, основанное на доверии работодателя к работникам, привело к смене контроля над трудовой деятельностью работников (переход с контроля, осуществляемого только работодателем, на совместно осуществляемый контроль)

и, как результат, к росту значимости социальной составляющей во взаимоотношениях между работником и работодателем.

*Распространение кооперативных и сетевых форм организации труда (автономные команды или бригады) и тесное сближение новых моделей труда с общеорганизационными изменениями в компании как базовом институте современных экономических систем* были движимы общими импульсами и активно взаимно подкрепляли друг друга. Появление организаций «третьей волны» с плоской, а не пирамидальной организационной структурой, с 2–4, а не 10–16 иерархическими уровнями, с меньшей регламентированностью, со свободными потоками информации и социально-профессиональными контактами между участниками — отвечает изменившейся институциональной, экономической и социокультурной среде [3, с. 63]. Производственные структуры, отличающиеся усложнением технологических процессов и применением различных технических средств, необходимостью переработки больших объемов информации для снижения риска, трансформируются в небольшие по размерам динамично развивающиеся структуры — платформы с профессиональными сотрудниками, компьютерными и телекоммуникационными технологиями. Появляются программно-сервисные бизнес-модели компаний, виртуальные предприятия как совокупность пространственно рассредоточенных рабочих мест, связанных между собой компьютерной сетью.

Общая картина эволюция слагаемых сферы труда промышленных компаний на четырех стадиях технологического развития общества представлена в таблице.

Если на стадиях *Индустрия 1.0* и *Индустрия 2.0* трудовая деятельность придавала стабильность жизни человека, а между занятостью и безработицей существовала жесткая грань, то сегодня в поисках гибкости и дестандартизации форм занятости работодатель придерживается различных стратегий поведения — начиная с отдаления от работника [10, с. 50] и заканчивая партнерством, что, по сути, приводит к смене моделей в сфере труда и занятости промышленных компаний, трансформируя общий контур этих областей [3].

Усложнение сферы труда промышленных компаний приведет к взаимосвязанному разнообразию форм отношений между участниками, и можно будет ее представить в виде общего контура логики их построения. Состав и структура взаимоотношений между участниками промышленных компаний становятся многограннее, постепенно дополняя трудовые отношения социальными, производственными, организационно-управленческими, контрактными, экономическими; они приобретают вид самоорганизующейся системы. Фигура наемного работника вытесняется фигурой продавца услуг труда, который действует в рамках существующей свободы выбора на свой страх и риск, договариваясь с покупателем (работодателем) об условиях, времени, характере и объеме оказанных услуг. Договор об оказании услуг труда (контракт найма) как ключевая характеристика детализированного административного контроля в экономической организации приобретает все более ограниченный характер.

Организация в лице работодателя реагирует на усложнение процесса производства сменой старой системы мотивации на новую, основанную на поощрении внутреннего побуждения работника к деятельности и его приверженности интересам работодателя, компании. Используя риторику о «призвании», работодатель превращает промышленную компанию в сообщество участников, сплоченное на базе ценностей; на смену директивному управлению приходит этика долга, доверия, приверженности, вовлеченности и т. д.

### Эволюция слагаемых сферы труда промышленных компаний на четырех стадиях технологического развития общества

Слагаемые	Стадия			
	Индустрия 1.0	Индустрия 2.0	Индустрия 3.0	Индустрия 4.0
Работодатель	Предприниматель/ промышленное предприятие	Промышленное предприятие (предприниматель/фирма/бизнес)	Промышленное предприятие (предприниматель / фирма / бизнес, временная, виртуальная)	Платформы, программно-сервисные бизнес-модели, смарт-платформы в масштабах города, страны, крупных промышленных компаний
Работник	Наемный работник	Наемный работник	Наемный работник / самозанятый работник, частично занятый работник	Индивидуальный предприниматель/Частично занятый работник
Рабочее время	Полное рабочее время (рабочий день, рабочая неделя)	Полное рабочее время (рабочий день, рабочая неделя)	Размытые и /или подвижные границы рабочего времени (неполное рабочее время, рабочий день, рабочая неделя)	Подвижные границы рабочего времени (неполное рабочее время, рабочий день, рабочая неделя)
Рабочее место	Предоставляется работодателем (промышленное предприятие)	Предоставляется работодателем (промышленное предприятие)	Возможное разделение рабочего места и/или условное рабочее место, вне стен организации. Допускается работа на дому, удаленная работа. Аутсорсинг	Разделенное и /или удаленное рабочее место, дистанционная занятость. Краудсорсинг
Профессия	Осуществление трудовой деятельности в рамках единственной профессии, являющейся источником доходов и самоидентификации человека	Осуществление трудовой деятельности в рамках единственной профессии, являющейся источником доходов и самоидентификации; постепенное размытие границ единственной профессии	Допустима частая смена рода деятельности в течение жизни человека, размытие границ единственной профессии	Поливалентность профессиональной деятельности, расширение профессиональных , технологических и гуманитарных компетенций
Вид выполняемой работы	Единственная работа в данный момент времени	Сочетание выполнения нескольких видов работ	Формирование гибкого «портфеля работ»	Многообразие видов выполняемой работы
Трудовая биография	Стандартная, непрерывная, поступательная, восходящая, конечная трудовая биография, предоставляющая работнику возможность последовательной смены работы и трудового статуса вплоть до выхода на пенсию	Стандартная, непрерывная, поступательная, восходящая, конечная трудовая биография, предоставляющая работнику возможность последовательной смены работы и трудового статуса вплоть до выхода на пенсию	Индивидуализированная, дискретная, ненаправленная, без четких границ окончания трудовая биография	Индивидуализированная, дискретная, ненаправленная, без четких границ окончания трудовая биография

Окончание таблицы

Слагаемые	Стадия			
	Индустрия 1.0	Индустрия 2.0	Индустрия 3.0	Индустрия 4.0
Форма трудового договора (контракт)	Устный или письменный трудовой договор, закрепляющий стандартные условия занятости для отдельной отрасли или профессии	Письменный (формализованный) трудовой договор, закрепляющий стандартные условия занятости для отдельной отрасли или профессии	Индивидуализация трудового соглашения, осуществление формальных и неформальных договоренностей, самозанятость	Индивидуализированный имплицитный трудовой контракт, самозанятость
Размер вознаграждения за труд	Вознаграждение, обеспечивающее жизненные потребности работника и его семьи	Вознаграждение, позволяющее удовлетворять жизненные потребности работника и его семьи и частично обеспечивающее саморазвитие работника	Вознаграждение за отдельно выполненную работу ограничивает возможность обеспечить полностью жизненные потребности работника, множественность источников вознаграждения	Вознаграждение как за отдельно выполненную работу, так и за участие в сетевых проектах, основанных на кооперации, доверии и совместном участии
Длительность отношений занятости в сфере труда	Продолжительные отношения в течение всей трудовой жизни работника (пожизненный наем)	Длительные и среднесрочные отношения с одним работодателем в течение всей трудовой жизни работника	Краткосрочные отношения с разными работодателями в течение всей трудовой жизни работника	Эпизодические отношения, основанные на сетевом и/или кросс-платформенном характере решений
Разделение рисков между участниками отношений	Государство и работодатель (экономическая организация) гарантируют стабильность условий занятости в долгосрочной перспективе	Частично государство и работодатель (экономическая организация) гарантируют стабильность условий занятости в среднесрочной перспективе	Работник преимущественно самостоятельно несет риски в условиях гибкого рынка труда и занятости	Персонализация риска за индивидуально выполненную работу, распределенный риск при совместном выполнении на платформенных решениях

Изменение дистанции в отношениях между работодателем и работником, разрушение системы формального контроля развивают самозанятость и квазисамостоятельную занятость работника. При этом допускается, что работник, не будучи штатным сотрудником организации, является «собственником» части ее интеллектуальных (неосязаемых) активов — специфических знаний, навыков, опыта и в значительной степени самостоятельно контролирует процесс своей трудовой деятельности, оказывает и продает услуги труда, превращаясь в автономного агента, заключающего неформальный (имплицитный) контракт с работодателем. Сфера труда промышленных компаний приобретает характер индивидуализированных (персонализованных) отношений между участниками по поводу услуг труда в многообразии конфигураций их форм — наемный труд, подрядный труд, заемный труд, самозанятость, индивидуальное предпринимательство [3].

Чтобы Россия была в авангарде изменений, происходящих в условиях новой промышленной революции, необходимо признание стремительно захватывающей мир волны новой индустриализации, неизбежности будущего *Индустрии 4.0*, скорейшей смены экономического мышления. Это и будет началом реконфигурации всех производственных и продуктовых линеек, создания компаний-продюсеров, тотальной автоматизации человеческого труда, отказа от монотонного и тяжелого труда, и, возможно, реальностью станет диалог из «Сказки о Тройке» братьев Стругацких: «Ваша профессия и место работы в настоящее время? — Читатель поэзии, амфибрахист» [8].

#### Библиографический список

1. Сидорина Т. Ю. Человек и его работа : из прошлого в информационную эпоху // Общественные науки и современность. 2007. № 3.
2. Бехтель М. Будущее труда. Размышления, взгляды перспективы. М., 2000.
3. Вильховченко Э. Д. Прогресс труда на современном этапе НТР // Мировая экономика и международные отношения. 1992. № 8.
4. Дарендоф Р. Современный социальный конфликт. Очерки политики свободы. М.: РОССПЭН, 2002.
5. Калабина Е. Г. Трансформация системы отношений «работник — работодатель» в экономической организации: теория, методология, практика: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Омск, 2013.
6. Кастельс М. Власть коммуникации: учеб. пособие / пер. с англ. Н. М. Тылевич; под науч. ред. А. И. Черных. М.: ГУ ВШЭ, 2016.
7. Обзор занятости в России. Вып.1 (1991–2000) / [отв. ред. Т. Малева]. М.: Бюро экономического анализа; М.: ТЕИС, 2002.
8. Стругацкие Аркадий и Борис. Сказка о Тройке. URL: <http://www.rulit.me/books/a-i-b-strugackie-sobranie-sochinenij-v-10-tomah-t-5-download-free-340411.html>.
9. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. 2001. № 8.
10. Шевчук А. В. О будущем труда и будущем без труда // Общественные науки и современность. 2007. № 3.
11. Шеховцев М. Что сулит миру мир интернет-вещей // Эксперт. 2016. № 48.
12. Штуров И. Индустрия 4.0 // Эксперт. 2016. № 40.
13. Handy C. The Future of work: A Guide to a Changing Society. Oxford, 1984.
14. Land G. Grow or Die. The Unifying Principle of Transformation. New York: John Wiley & Sons, 1973.
15. Rifkin J. The End Of Work. The Decline of the Global Labor Force and Dawn of the Post-Market Era. New York, 1996
16. Saviotti P. Technological Evolution, Variety & the Economy. Aldershot: Edward Elgar, 1996.

## Теоретико-методологические основы управления компетенциями на региональном уровне

В работе развиваются теоретические основы управления компетенциями, в качестве которых рассматриваются концепция «институциональных фильтров и барьеров» и концепция «ключевой компетентности фирмы». Представлена модель системы формирования и реализации профессиональных компетенций на региональном уровне. В области методологии управления компетенциями описан механизм управления, в рамках которого институциональные барьеры и фильтры рассматриваются как факторы управления. Даны предложения по обеспечению соответствия инструментов управления компетенциями на уровне субъектов Федерации выявленным факторам управления. Определено место инструментов национальной системы профессиональных квалификаций и регионального стандарта кадрового обеспечения промышленного роста в управлении системой формирования и реализации профессиональных компетенций на уровне субъекта Федерации. Существенные теоретические и практические результаты дальнейших исследований в области управления компетенциями на региональном уровне могут быть получены при моделировании отдельных механизмов управления компетенциями, разработке методов прогнозирования и оценки компетенций, дизайна институтов управления компетенциями.

**Ключевые слова:** институциональные барьеры; институциональные фильтры; управление компетенциями; управление человеческими ресурсами; факторы управления; инструменты управления

### Концепции «ключевой компетентности фирмы» и «институциональных фильтров и барьеров» как основа управления компетенциями

Новая индустриализация, являющаяся стратегическим направлением обеспечения экономического роста национальной экономики, предъявляет особые требования к состоянию профессиональных кадров [1, с. 77]. С точки зрения современного менеджмента предъявлять такие требования необходимо в терминологии компетентности организаций и персонала.

Компетентностный подход имеет сравнительно небольшую историю развития — около 150 лет, тем не менее сегодня он является основой системы европейского и российского образования. Применение концепции компетенций в управлении персоналом относится к началу 1980-х годов и является ответом на организационные изменения и стремление обеспечить более высокий уровень производительности труда. Сегодня использование компетентностного подхода в управлении персоналом (competency based management) является признанным методом управления [5, с. 8].

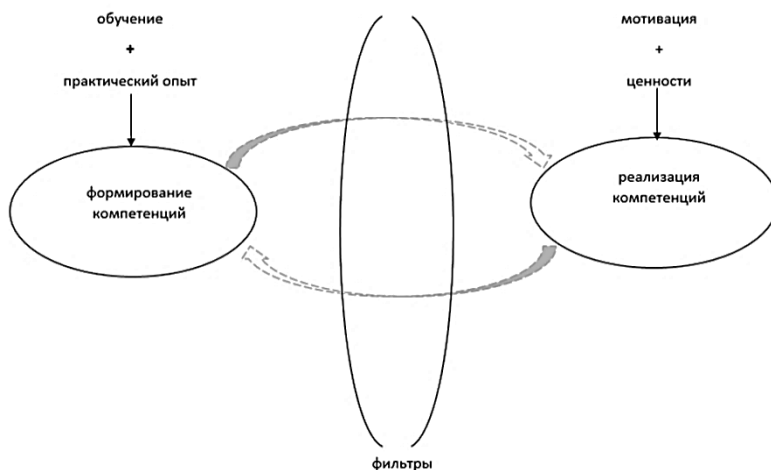
С методологической точки зрения, компетентностный подход — это такой подход к описанию, оценке и развитию человека, в рамках которого деятельность человека рассматривается в качестве проявления его компетенций. В зарубежной научной литературе существует три основных направления компетентностного подхода: английский (функциональный), американский (поведенческий), и интегрированный подход в Германии, Франции и Австрии. Общее в перечисленных направлениях позволяет определить «компетенции» как поведенческие характеристики, которыми индивидуум должен владеть или которые должен приобрести для того, чтобы эффективно справляться со своей работой [12, с. 27].

На уровне фирмы первичной предпосылкой управления компетенциями является факт неизбежного устаревания ключевых областей компетентности [13] и, соответ-



ственно, наличие необходимости организовать бизнес-процессы таким образом, чтобы обеспечить непрерывное воспроизводство ключевых областей компетентности.

Профессор Р.М. Нижегородцев, выделяя по аналогии с инновационной сферой процессы формирования компетенций и реализации компетенций, определяет вторую предпосылку управления компетенциями – наличие фильтров между двумя данными процессами, затрудняющих обмен информацией (рис. 1) [10].



**Рис. 1.** Институциональные фильтры между системами формирования и реализации компетенций [10, с. 167]

Применение концепции институциональных фильтров к исследованию вопросов управления компетенциями требует анализа отдельных элементов концепции и оценки ее эвристической ценности.

В исследованиях по экономике и управлению инновационным развитием широкое распространение получила концепция национальных инновационных систем, предпосылкой появления которой стало выявление фильтров между спросом на технологические решения и их предложением.

В частности, понятие «инновационный фильтр» предложено М. А. Яковлевым для обозначения «совокупности социально-экономических условий и механизмов, определяющих скорость и результативность процесса диффузии инноваций, обладающих определенными параметрами» [11, с. 44]. С точки зрения М. А. Яковлева, инновации проходят своеобразный отбор экономической системой — фильтрование: если инновации воспринимаются системой (удовлетворяют критериям фильтра), то они проходят сквозь фильтр, а невоспринимаемые — нет.

М. А. Яковлев выделяет три типа инновационных фильтров, различающихся ролью рыночных механизмов селекции инноваций: институциональный фильтр, рыночный фильтр и информационный фильтр.

В рыночном фильтре инноваций определяющая роль отводится тем факторам диффузии, которые могут иметь экономическую оценку: относительные преимущества новшества, совместимость со сложившейся организационной и технологической структурой. По отношению к институциональным и социальным инновациям действие данного типа фильтра основано на ожидаемых общественных выгодах от их внедрения. Положительная значение данного типа фильтра состоит в отборе иннова-

ций, вносящих вклад в увеличение национального продукта, создание рабочих мест, т. е. в достижение экономического эффекта от внедрения и распространения инноваций. Применительно к системе формирования и реализации компетенций, по нашему мнению, функцию рыночного фильтра выполняет внутренний и внешний (для фирмы) рынок труда, а отрицательная роль рыночного фильтра заключается в отсеивании сигналов о ценности социальных и культурных компетенций, а также о ценности перспективных компетенций, имеющих длительные периоды отдачи.

В рамках институционального и информационного фильтров инноваций важнейшую роль играют факторы диффузии, которые не имеют коммерческого выражения, например, совместимость новшеств со сложившейся институциональной структурой (социальными и культурными особенностями данного общества). М. А. Яковлев отмечает возрастающую роль информации как критерия фильтрации инноваций с разделением на воспринимаемые и не воспринимаемые в настоящее время. Применительно к системе формирования и реализации компетенций Р. М. Нижегородцев к числу институциональных фильтров относит когнитивный, технологический, мотивационный, культурно-исторический и психологический [10, с. 167].

Д. С. Шевцов отмечает конструктивное сходство механизма фильтрации в модели М. А. Яковлева с процессом отбора и преобразования идей в инновационный продукт в модели типа «воронка». Данная модель разработана Стивеном Уилрайтом и Кимом Кларком [14]. С точки зрения Д. С. Шевцова, по аналогии с тем, как должен производиться отсев инновационных идей на начальном этапе реализации инновационного процесса, производится отсев уже воплощенных в инновационных продуктах идей на заключительном этапе инновационного процесса [8].

Таким образом, инновационный фильтр представляет собой модель отбора, в рамках которой отсеиваются как нежизнеспособные инновации, так и те, для которых еще не настало время, следовательно, в таких случаях фильтр является барьером. Вместе с тем не всякий барьер выступает в качестве фильтра, так как по своей сути он накладывает ограничение на инновационный процесс любой инновации, а не только тех, что не прошли «фильтрацию». Д. С. Шевцов рассматривает институциональный фильтр как «подкатегорию более широкой категории барьера» и относит его к виду внешних барьеров [8].

Д. С. Шевцовым выделяются объективные и субъективные типы инновационных барьеров. Первые отражают неготовность рынка, выражающуюся в отсутствии инфраструктуры, квалифицированных кадров, оборудования и т. п. Они обусловлены долговременными тенденциями и не связаны с принятием решений конкретного актора. Вторые на практике оказывают достаточно существенное воздействие и могут быть определены через понятие «человеческого фактора», что подразумевает непонимание сущности инновации, ее оценку с точки зрения традиционных представлений, стереотипы мышления, психологическую инерцию, а также предрасположенность к определенным концепциям, недружественное отношение, слепую веру, неприятие риска и т. д. К такого рода препятствиям можно отнести те, действие которых является прямым следствием сознательных решений. Как внешние, так и внутренние барьеры могут принимать форму фильтров — определенных условий и механизмов социально-экономического характера, влияющих на скорость и результативность процесса внедрения и диффузии инноваций.

Вместе с тем нельзя согласиться с мнением Д. С. Шевцова о том, что инновационные барьеры и фильтры «не носят субстанциональный характер, т. е. не существуют сами по себе, а зависят от определенных факторов окружающей действительности» [9]. Понятия инновационного фильтра или барьера как экономических институтов от-

ражают реальные экономические отношения, определяющие их общественное содержание. Материально-вещественное содержание определяется издержками, связанными с поддержанием или преодолением институциональных барьеров и фильтров.

Таким образом, в основе управления компетенциями как направления современного менеджмента лежат институциональная теория, представленная концепцией институциональных фильтров и барьеров, и ресурсная теория, представленная концепцией «ключевой компетентности фирмы».

### **Система и механизм управления компетенциями на региональном уровне**

В исследованиях, посвященных вопросам государственного (регионального) управления, анализ институциональных, в том числе административных, барьеров является отправной точкой формирования публичной политики. Исторически первыми были исследования, посвященные вопросам антимонопольной политики (библиография представлена в работе И. В. Бережного [2]). В настоящее время институциональные и административные барьеры в качестве важнейших факторов управления присутствуют в инновационной политике, промышленной политике, инвестиционной политике [4; 6; 7]. Широкий резонанс получили стандарт конкуренции, стандарт инвестиционной привлекательности и стандарт кадрового обеспечения промышленного роста, разработанные в 2012–2015 гг. АНО «Агентство стратегических инициатив по реализации проектов» и внедряемые в регионах Российской Федерации. Указанные стандарты стали основой региональной инвестиционной политики, региональной промышленной политики и региональной антимонопольной политики.

Применительно к управлению человеческими ресурсами, отдельным направлением которого может быть управление компетенциями, возможно выделить четыре уровня в зависимости от субъекта управления: национальный уровень, региональный уровень (уровень субъектов Федерации), местный уровень (уровень муниципалитетов) и уровень организации. Правовой основой выступают нормативные правовые акты Российской Федерации, закрепляющие полномочия по управлению человеческими ресурсами за федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Федерации, органами местного самоуправления и организациями — юридическими лицами. Институциональным оформлением управления человеческими ресурсами на каждом уровне выступает кадровая политика.

Региональная и отраслевая кадровая политика основываются на территориальном и отраслевом разделении общественного труда, что подразумевает закрепление отраслей производства за определенными районами страны. Это обусловлено наличием в пределах конкретного региона соответствующих природных ресурсов, климатических, демографических, культурных, национальных и других особенностей. Таким образом, в основе региональной кадровой политики лежит экономико-географическое деление страны по признакам, наиболее полно отражающим специфику природных, социальных и экономических факторов.

Региональная кадровая политика представлена на государственном и местном уровнях территориального планирования и управления. В качестве объектов планирования и управления при этом выступают региональные образования с конституционно или административно закрепленными границами (области, крупные города и др.).

Таким образом, региональная кадровая политика представляет собой особую форму сочетания отраслевого и территориального управления, в число основных задач которого входят обеспечение населения региона рабочими местами, рациональное распределение кадров по сферам деятельности и отраслям, удовлетворение от-

раслевой потребности в кадрах, дополнительной потребности в кадрах предприятий инфраструктуры региона, а также обеспечение высокой эффективности использования кадров на предприятиях и в организациях региона [3, с. 10].

Для непрерывного воспроизводства компетенций на региональном уровне управления необходимо, чтобы от системы реализации компетенций следовал запрос, а от системы формирования компетенций возникало предложение компетенций.

Институциональные фильтры, искажающие информацию о спросе на компетенции, включают институты обеих систем. Во-первых, институты системы реализации компетенций, не позволяющие сформулировать достоверный запрос. К этой категории по итогам изучения литературы и опроса экспертов мы относим: институты внутрифирменного планирования; институт раскрытия информации; институты стратегического поведения (предоставление заведомо ложной информации для получения конкурентных преимуществ). Во-вторых, институты системы формирования компетенций, искажающие информацию запроса в процессе формирования и реализации управленческих решений внутри системы формирования компетенций. К этой категории институтов по итогам изучения литературы и опроса экспертов мы относим: формирование у жителей избыточных для региона предпочтений в отношении отдельных профессий под влиянием «массовой культуры» (избыточные предпочтения); низкую эластичность структуры направлений, специальностей и профессий подготовки (низкую эластичность структуры образовательных программ); противоречие между экономическими целями деятельности образовательных организаций и целью удовлетворения спроса работодателей.

Институциональные фильтры, искажающие информацию о приобретенных (располагаемых) работником компетенциях, также включают институты обеих систем. Во-первых, институты системы формирования компетенций, создающие ложные сигналы о приобретенных (располагаемых) работником компетенциях. К этой категории по итогам изучения литературы и опроса экспертов мы относим: институт присвоения квалификации образовательной организацией, институт трудового стажа. Во-вторых, институты системы реализации компетенций, не позволяющие получать достоверную информацию о приобретенных (располагаемых) работником компетенциях. К этой категории по итогам изучения литературы и опроса экспертов мы относим институты найма персонала.

Управление системами формирования и реализации компетенций как единым целым представляет собой задачу координации функционирования этих систем. С точки зрения методологии менеджмента управление реализуется посредством механизма управления, включающего в себя цели управления, критерии управления — количественный аналог целей; факторы управления — элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в интересах достижения поставленных целей. Сюда же следует включить методы воздействия на данные факторы управления; ресурсы управления — материальные и финансовые ресурсы, социальный и организационный потенциалы, при использовании которых реализуется избранный метод управления и обеспечивается достижение поставленной цели (рис. 2).

В рамках структуры механизма управления институты системы формирования и реализации компетенций, формирующие институциональные фильтры, предстают как объекты управления.

Учитывая наличие отдельных подсистем формирования компетенций и реализации компетенций модель системы формирования и реализации компетенций на региональном уровне приобретает сложный характер, обусловливаемый наличием особых барьеров и фильтров в рамках взаимодействия отдельных подсистем (рис. 3).

Механизм управления	1. Цели управления, трансформированные в критерии управления (количественный аналог целей)
	2. Факторы управления (элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в интересах достижения поставленных целей)
	3. Методы воздействия на факторы (инструментарий, способы и технология достижения поставленных целей)
	4. Ресурсы управления (материально-технические, финансовые, социальные, институциональные и другие ресурсы, при использовании которых реализуется избранный метод управления и обеспечивается достижение поставленной цели)

**Рис. 2.** Структура механизма управления

Сфера формирования компетенций		Сфера реализации компетенций
1. Основное общее образование. 2. Среднее профессиональное образование. 3. Высшее образование (бакалавриат). 4. Высшее образование (магистратура и специалитет). 5. Дополнительное образование и дополнительное профессиональное образование. 6. Вне пределов региона. 7. Корпоративное образование. 8. Самообразование и образование в процессе трудовой деятельности	Институциональные барьеры и фильтры (внутрисистемные факторы управления)	1. Среднее профессиональное образование. 2. Высшее образование (бакалавриат). 3. Высшее образование (магистратура и специалитет). 4. Организации-работодатели

**Рис. 3.** Модель системы формирования и реализации компетенций работников на региональном уровне

В свою очередь методы (инструменты) управления компетенциями на региональном уровне должны соответствовать факторам управления и имеющимся ресурсам управления. Проведенный анализ инструментов управления человеческими ресурсами, используемых в субъектах Российской Федерации, а также экспертный опрос с целью установления соответствия инструментов управления конкретным факторам управления, проведенный в Свердловской области в 2016 г., позволяют предложить инструменты управления компетенциями применительно к отдельным выявленным институциональным барьерам (см. таблицу).

### **Инструменты управления системой формирования и реализации компетенций работников на региональном уровне**

Институциональные барьеры (внутрисистемные факторы управления)	Инструменты управления
Асимметричность информации о компетенциях	1. Государственная поддержка независимой оценки квалификации
Низкая эластичность структуры образовательных программ	1. Государственная поддержка ДО и ДПО. 2. Формирование предложений субъекта Федерации по государственному заданию. 3. Государственный заказ. 4. Стратегическое планирование. 5. Прогнозирование кадровых потребностей экономики. 6. Проектное управление. 7. Профессионально-общественная аккредитация образовательных программ. 8. Государственная поддержка повышения квалификации педагогов

Институциональные барьеры (внутрисистемные факторы управления)	Инструменты управления
Противоречия в установленных целях деятельности организаций сфер формирования и потребления компетенций	1. Государственно-частное партнерство (в том числе дуальное образование). 2. Проектное управление. 3. Механизмы социального партнерства. 4. Профессионально-общественная аккредитация образовательных программ
Формирование у жителей избыточных для региона предпочтений в отношении отдельных профессий под влиянием «массовой культуры» (избыточные предпочтения)	1. Государственное задание организациям ДО. 2. Программное управление (программы профессиональной ориентации). 3. Проектное управление (проекты профессиональной ориентации)
Противоречия в целях и мероприятиях политики занятости; миграционной политики и промышленной политики	1. Стратегическое планирование. 2. Механизмы социального партнерства. 3. Программное управление

Использование представленного в работе теоретико-методологического подхода позволяет обеспечивать научно обоснованное формирование региональной кадровой политики, основанной на управлении компетенциями. Дальнейшие исследования прикладного характера связаны с разработкой конкретных нормативных правовых документов региональной кадровой политики, инструментария мониторинга реализации политики, оценки ее эффективности.

### Библиографический список

1. *Анимица Е. Г., Силин Я. П.* Средний Урал на пути к новой индустриализации // Экономика региона. 2013. № 3(35).
2. *Бережной И. В.* Институциональные барьеры как ограничения конкуренции в переходной экономике: дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2002.
3. *Гильдингерш М. Г.* Теория и практика кадровой политики государства и организации: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015.
4. *Коковихин А. Ю.* Механизмы и институты управления человеческими ресурсами в формировании инвестиционного климата на национальном и региональном уровне // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 6.
5. *Коковихин А. Ю.* Управление компетенциями в обеспечении конкурентоспособности человеческих ресурсов государства, региона и организации. Екатеринбург: [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2016.
6. *Комаров В. М., Коцюбинский В. А., Павлов П. Н., Сутырина Т. А.* Институциональные барьеры инновационного развития российской экономики. М.: Изд-во РАНХиГС, 2013.
7. *Нижегородцев Р. М.* Качество управленческих решений: институциональные барьеры и фильтры // Управленец. 2013. № 4.
8. *Шевцов Д. С.* Инновационные барьеры и фильтры // Управление инновациями – 2010: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 15–17 ноября 2010 г.) / под ред. Р. М. Нижегородцева. М.: ЛЕНАНД, 2010.
9. *Шевцов Д. С.* Институциональный механизм контрактации сетевой организации трансакций в рамках инновационного процесса // Вестник УГТУ-УПИ. 2010. № 4.
10. *Управление компетенциями: структура, институты, механизмы: [монография]* / под общ. ред. Р. М. Нижегородцева, С. Д. Резника. М.: ИНФРА-М, 2016.

11. Яковлев М. А. Диффузия инноваций как фактор экономического развития // Современные аспекты экономики. 2004. № 16(67).
12. Deist le D. F. O. & Winterton J. What Is Competence? // Human Resource Development International. 2005. Vol. 8, no. 1. March.
13. Hamel G., Prahalad C. K. Competing for the Future. Boston: Harvard Business School Press, 1994.
14. Wheelwright S. C., Clark K. B. Revolutionizing product development: Quantum leaps in speed, efficiency and quality. N. Y.: The Free Press, 1992.

**Д. В. Ланская**

*Кубанский государственный университет, г. Краснодар,*

**А. Н. Панченко**

*Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Краснодарского края,  
г. Краснодар*

## **Фактор здоровья в обеспечении развития человеческого капитала**

Рассматривается формирование конкурентоспособности корпорации экономики знаний с позиции формирования и развития человеческого капитала, к числу основных слагаемых которого авторы относят создание знаний, или духовное производство, и запас здоровья. Показано, что развитие профилактического направления в здравоохранении решает проблему раннего выявления отклонений и позволяет обеспечить основу для роста и развития индивидуального человеческого капитала

**Ключевые слова:** духовное производство; здоровье; корпорация знаний; общество, основанное на знаниях; человеческий капитал; экономика знаний.

В конце XX века общество перешло от индустриального этапа к постиндустриальному, в основании которого формируется экономика знаний, связанная с пятым–шестым технологическими укладами. Духовное производство или производство знаний является важнейшим содержанием экономики знаний [3].

Экономика знаний представляет собой принципиально новую систему генерации, накопления и применения знаний в воспроизводственном процессе. Корпорация экономики знаний выступает особым субъектом экономических отношений в обществе, основанном на знаниях. Главным отличием такой корпорации является применение инструментов роста, измерения и развития человеческого капитала [4].

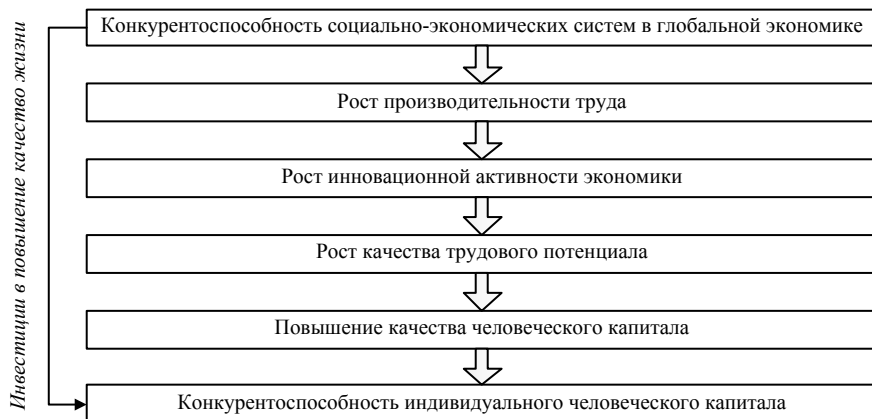
В экономике знаний важнейшим источником роста капитализации и ценности компаний становятся инвестиции в развитие человеческого капитала.

В современных условиях проблема наращивания конкурентных преимуществ за счет эффективного использования человеческого капитала, потенциал которого связан не только со способностью к более производительному труду, но и с возможностью выработки и реализации новых идей, технологий, с обеспечением их восприятия и распространения, приобретает особую актуальность.

Известно, что конкурентоспособность экономических систем формируется за счет эффективного использования ресурсов при помощи рыночных механизмов, результативность данного процесса во многом зависит от наличия вторичных (более высокого порядка) конкурентных преимуществ, обусловленных в том числе компетентностью и согласованностью работы управленческого аппарата, наличием квалифицированных кадров, способных использовать имеющийся потенциал для формирования и поддержания конкурентных экономических систем.

Принимая во внимание, что конкурентоспособность практически всех экономических систем все больше базируется на организационном потенциале, развивающих

человека экономических, социокультурных ценностях, на рисунке представлена взаимосвязь качественных критериев конкурентоспособности экономической системы в современных условиях, характеризующихся переходом к инновационному типу развития экономики.



Взаимосвязь качественных критериев конкурентоспособности экономической системы [5]

С одной стороны, повышение качественных характеристик индивидуального человеческого капитала (ИЧК), его конкурентоспособности способствует росту производительности труда, повышению инновационной активности субъектов экономики, ускорению экономической динамики и социальных преобразований, что приводит к возрастанию конкурентоспособности экономических систем.

С другой — рост эффективности функционирования экономических систем следует рассматривать не только как инструмент развития, но и как главный фактор обеспечения высокого уровня и качества жизни населения, источник инвестирования в повышение качественных характеристик ИЧК [5].

В этих условиях высокопродуктивные характеристики ИЧК, способность к интеллектуальному труду, генерирующему новые знания, приобретают большую ценность относительно капиталоемкого совершенствования процесса использования устаревших технологий.

Человеческий капитал — многогранное явление, формирующееся в результате интеграции различных форм организации личностного потенциала. Отсюда — многообразие форм его проявления, которое, в свою очередь, обуславливает множество практических способов реализации потенциала всеобщего обновления в развитии системы экономических отношений. Утверждение инновационного типа воспроизводства приводит к интенсивному разветвлению человеческого капитала и, соответственно, к задаче классификации его форм, в решении которой нуждается прежде всего инвестиционный процесс [1].

Здоровье человека является основным инструментом развития человеческого капитала, человек, который следит за своим здоровьем, является наиболее конкурентоспособным в условиях использования человеческого капитала в развитии экономических систем.

В последнее время в нашей стране и в Краснодарском крае в частности все больше внимания уделяется развитию профилактического направления в здравоохра-



нении как одному из основных принципов охраны здоровья населения. И здесь немаловажным является не только финансовое обеспечение проведения профилактических мероприятий, направленных на выявление заболеваний и факторов риска, но и отношение к нему и культура здорового образа жизни.

Наиболее эффективным способом выявления и раннего лечения заболеваний является диспансеризация. Ее своевременное прохождение снижает риск длительной потери трудоспособности и выхода на инвалидность.

Проведение диспансеризации взрослого населения в 2015 г. осуществлялось на основании приказа МЗ РФ от 3 февраля 2015 г. № 36ан «Об утверждении порядка проведения диспансеризации определенных групп взрослого населения».

По данным статистической отчетности по состоянию на 1 января 2016 г. на территории Краснодарского края проживает 5 513 804 чел., по состоянию на 1 января 2016 г. зарегистрировано в качестве лиц, застрахованных по обязательному медицинскому страхованию (далее — ОМС) в страховых медицинских организациях (далее — СМО), осуществляющих ОМС на территории Краснодарского края, 5 326 513 чел., или 96,6% [2].

Диспансеризацию взрослого населения в 2015 г. осуществляли 105 медицинских организаций Краснодарского края в рамках бесплатного оказания гражданам медицинской помощи и тарифного соглашения в сфере ОМС на территории Краснодарского края. В таблице представлена информация о диспансеризации за 2013–2015 гг.

#### Информация о диспансеризации за 2013–2015 гг.

Год	План на год, чел.	Представлено счетов				Принято счетов после результатов МЭЦ, МЭЭ, КМП				% выполнения годового плана взрослого населения, прошедшего I этап диспансеризации	
		I этап		II этап		I этап		II этап		от представленных счетов	от принятых счетов
		Количество счетов	Сумма, млн р.	Количество счетов	Сумма, млн р.	Количество счетов	Сумма, млн р.	Количество счетов	Сумма, млн р.		
2013	855 340	660 497	604,30	101 367	104,6	590 177	544,4	95 454	98,70	77,2	80,2
2014	908 553	974 484	813,61	127 389	97,44	841 700	704,44	114 988	87,94	107,3	92,6
2015	913 363	931 034	802,01	105 748	99,71	782 772	684,37	92 155	88,61	101,9	86,8

В 2015 г. распределение по группам здоровья застрахованных лиц, прошедших диспансеризацию, составило: I группа (практически здоровые) — 306 009 чел., в том числе 143 456 мужчин и 162 553 женщины; II группа (с риском развития заболевания) — 141 670 чел., в том числе 58 042 мужчины и 83 628 женщин; III группа (нуждающиеся в дополнительном обследовании в амбулаторных условиях для уточнения (установления)) — 345 093 чел., в том числе 114 775 мужчин и 230 318 женщин.

Как положительный результат проводимых профилактических мероприятий следует отметить улучшение состояния здоровья населения.

В целом уровень заболеваемости жителей Краснодарского края в 2015 г. снизился на 1,3 % и остается ниже, чем средние показатели по Российской Федерации и Южному федеральному округу.

Таким образом, анализируя приведенные данные, можно сделать вывод, что человеческий капитал рассматривается как запас знаний, умений и навыков, природных

и приобретенных талантов, которые проявляются в форме интеллектуальных способностей и компетенций, приобретенных в процессе обучения и в ходе практической деятельности, и поддаются оценке, диагностике и развитию. Здоровье людей (человеческого капитала) одно из основополагающих условий успешной реализации стратегии социально-экономического развития страны, а совершенствование системы здравоохранения – важнейшая предпосылка его укрепления.

Человеческий капитал приносит организации новые конкурентные свойства, формирует новый уровень интеллектуального капитала, который переносится на товары, услуги, на управленческий и бизнес-процесс, что повышает эффективность деятельности компании в целом.

### Библиографический список

1. Ермоленко Ал. А., Ермоленко Ан. А. Человеческий капитал // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 5: Экономика. 2010. № 1.
2. Панченко А. Н., Ланская Д. В. Особенности реализации стратегии развития Территориального фонда обязательного медицинского страхования Краснодарского края // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10. Ч. 3.
3. Паршина Н. В. Человеческий капитал: сущность, содержание, особенности // Мир современной науки. 2013. № 3(18).
4. Пилипенко Е. В., Баталов Ю. В. Духовное производство как основа новой экономической теории // Известия ИГЭА. 2013. № 1(87).
5. Туменова С. А. Роль индивидуального человеческого капитала в обеспечении конкурентоспособности экономических систем // Современные технологии управления. 2014. № 11(47).

**А. А. Мальцев, А. О. Фечина**

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург*

### **Роль здравоохранения в развитии человеческого капитала в условиях глобализации**

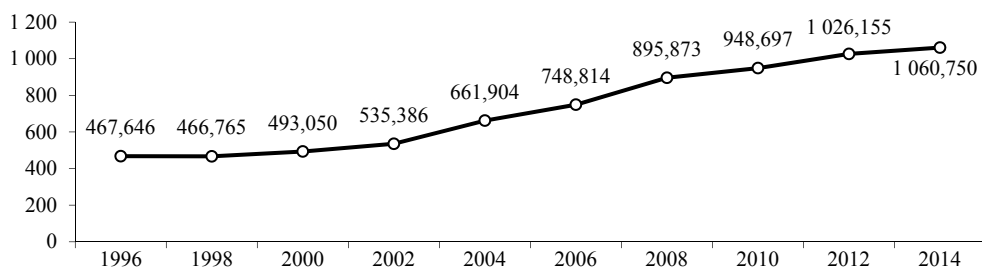
Проанализированы основные вызовы, стоящие перед национальными системами здравоохранения. Ранжированы страны-лидеры по объему расходов на здравоохранение. Сделаны выводы относительно корреляционной зависимости здоровья граждан и национального благосостояния страны.

**Ключевые слова:** глобализация; мировая экономика; система здравоохранения; социально-экономическое развитие; человеческий потенциал.

В период глобализации человеческий капитал становится одним из основных источников развития экономик стран мира, фактором повышения их конкурентоспособности, ускорения мировой экономики в целом. Экономическая наука на официальном уровне признает прямую корреляционную зависимость здоровья населения и экономического роста. Можно считать доказанным, что состояние мирового рынка лечебно-оздоровительных услуг и национальных систем здравоохранения влияет на уровень благосостояния как отдельных экономик, так и глобального хозяйства в целом. Инвестирование в сферу здравоохранения означает сохранение работоспособности населения за счет уменьшения заболеваемости и увеличения продуктивного периода жизни. При этом уровень здоровья в большой степени зависит от качественной характеристики системы организации здравоохранения на различных уровнях: муниципальном, региональном, государственном и межнациональном.

В современных условиях перед национальными системами здравоохранения возникает множество вызовов: увеличение средней продолжительности жизни человечества с 66,6 до 71,6 года, или на 7 %, за 1996–2016 гг.<sup>1</sup>; старение населения (доля населения старше 65 лет выросла в мире с 6,5 до 8,3 % за этот же период времени)<sup>2</sup>; низкая физическая активность жителей современных мегаполисов, приводящая к росту различных заболеваний; появление новых (вирус Зикка, грипп А/Н1N1 и др.) и активность ранее известных (ВИЧ-инфекция) штаммов вирусов, резистентных к существующим протоколам лечения; сложность предупреждения, выявления и лечения многих заболеваний (онкологических, кардиологических, желудочно-кишечных). С другой стороны, период глобализации ознаменовался бурным развитием био- и нано-, генно-инженерных, клеточных, тканевых, иммунобиологических технологий. Процессы адресной доставки лекарств, 3D печать внутренних органов, реабилитационные киберсистемы призваны увеличить длительность и качество жизни населения.

Для оценки степени актуальности рассматриваемой проблемы обратимся к анализу экономических показателей. Совокупные расходы стран мира на здравоохранение в 2014 г. оценивались примерно в 10 % мирового ВВП (7,73 трлн дол.)<sup>3</sup>. В денежном исчислении происходит ежегодный рост расходов на здравоохранение на душу населения в мире. К 2014 г. показатель достиг 1061 дол. в расчете на человека (см. рисунок)<sup>4</sup>.



Расходы на здравоохранение в мире на душу населения, дол.

Во все времена здоровье человека считалось величайшим благом и естественной, абсолютной и непреходящей ценностью, поэтому здоровью населения придается первостепенное значение при планировании и осуществлении экономической политики государства. Расходы на здравоохранение являются одним из ключевых показателей социального развития страны. Это наглядно подтверждают данные табл. 1, где проанжированы страны-лидеры по объему расходов на здравоохранение в среднелюдном исчислении. В первую десятку вошли экономически развитые страны с расходами на здравоохранение, превышающими 5 000 дол. При этом в таких странах, как Швеция, Норвегия, США, данное значение приближается к 10 000 дол.

В зависимости от модели здравоохранения (государственной, частнопредпринимательской) расходы государства на здравоохранение варьируются от 4 до 10%. Государственное финансирование (в Норвегии, Монако, Швеции, Дании, Нидерландах) предполагает аккумулирование затрат на медицинское обслуживание за счет пе-

<sup>1</sup> *The Economist*. URL: <http://www.eiu.com/industry/Healthcare>.

<sup>2</sup> *Ibit*.

<sup>3</sup> *World Bank*. URL: <http://data.worldbank.org>.

<sup>4</sup> *The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)*. URL: <http://stats.oecd.org>.

перераспределения части доходов богатых граждан в пользу более бедных через систему налогообложения (зачастую прогрессивную) или страховые взносы. При этом социально необеспеченные граждане освобождаются от налоговых платежей, сохраняя доступ к получению минимальной медицинской помощи. Главная идея заключается в обеспечении равноправия в сфере здравоохранения, гарантируемого государством. Частнопредпринимательское финансирование здравоохранения (в США, Швейцарии, Люксембурге, Австрии, Австралии) подразумевает, что граждане с более высоким уровнем доходов получают доступ к большему количеству и более высокому качеству оказываемых услуг. При этом объем оказанной медицинской помощи лимитируется размером страхового полиса.

Таблица 1

**Страны-лидеры по объему расходов на здравоохранение**

Страна	1995			2015		
	Расходы на здравоохранение, % ВВП	Государственные расходы на здравоохранение, % ВВП	Расходы на здравоохранение на душу населения, дол.	Расходы на здравоохранение, % ВВП	Государственные расходы на здравоохранение, % ВВП	Расходы на здравоохранение на душу населения, дол.
Швейцария	9	5	4 308	12	8	9 674
Норвегия	8	7	2 698	10	9	9 522
США	13	6	3 788	17	8	9 403
Монако	3	3	3 093	4	4	8 149
Люксембург	6	6	2 842	7	6	8 138
Швеция	8	7	2 292	12	10	6 808
Дания	8	7	2 835	11	9	6 463
Австралия	7	5	1 591	9	6	6 031
Нидерланды	7	5	2 262	11	10	5 694
Австрия	10	8	2 868	11	9	5 580

Источник: Составлено по: World Health Organisation. URL: <http://apps.who.int/nha/database>.

Экономика здравоохранения неразрывно связана с экономическим благополучием страны. Существует тесная взаимосвязь здравоохранения с любой отраслью народного хозяйства, что предопределяет как влияние здоровья населения и здравоохранения на развитие экономики в целом и отдельных ее отраслей, так и влияние экономики на здоровье граждан страны. Улучшение здоровья населения за счет увеличения расходов на здравоохранение и, как следствие, пролонгация работоспособности приводят к росту производительности труда, качественному и количественному увеличению предложения рабочей силы, а также к росту экономических показателей развития данной страны.

Для подтверждения выдвинутого тезиса нами рассмотрены социально-экономические показатели стран-лидеров по объему расходов на здравоохранение (табл. 2). За рассматриваемый период все страны продемонстрировали рост анализируемых факторов. Так, валовой внутренний продукт на душу населения по рассматриваемой группе государств вырос в среднем в два раза. На 2015 г. по данному показателю страны-лидеры занимали ведущее положение в мире. Ожидаемая продолжительность

жизни превысила 80 лет (некоторое исключение — США с 79 годами). По индексу развития человеческого потенциала, учитывающего уровень жизни, грамотности, образования и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории, шесть из десяти анализируемых субъектов вошли в десятку лидеров (Норвегия, Австралия, Швейцария, Дания, Нидерланды, США).

Т а б л и ц а 2

**Социально-экономические показатели в странах-лидерах  
по объему расходов на здравоохранение**

Страна	1995			2015			
	ВВП на душу населения, дол.	Продолжительность жизни, лет	Индекс развития человеческого потенциала	ВВП на душу населения, дол.	Продолжительность жизни, лет	Индекс развития человеческого потенциала	
						Индекс	Место в мире
Швейцария	48 540,6	78	0,86	85 814,6	83	0,930	3
Норвегия	34 875,2	78	0,90	97 005,5	82	0,944	1
США	28 782,2	76	0,87	54 539,7	79	0,915	8
Монако	101 963,2	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д
Люксембург	52 682,7	77	0,84	116 612,9	82	0,892	19
Швеция	29 914,3	79	0,85	59 180,2	84	0,907	14
Дания	35 351,4	75	0,86	61 330,9	81	0,923	4
Австралия	20 360,2	78	0,89	61 995,8	82	0,935	2
Нидерланды	28 884,7	77	0,87	52 157,4	81	0,922	5
Австрия	30 252,8	77	0,82	51 322,6	81	0,885	23

*Источник:* Составлено по: *Human Development Reports*. URL: <http://hdr.undp.org>; *World Health Organisation*. URL: <http://apps.who.int/nha/database>; *World Bank*. URL: <http://data.worldbank.org>.

При этом справедлива и обратная зависимость качественных показателей здоровья населения от степени инновационного развития страны. Страны-лидеры по объему расходов на здравоохранение, как правило, выделяются высоким уровнем развития технологий и инновационного развития. Согласно данным Всемирной организации интеллектуальной собственности и Всемирного банка, в эту группу входят развитые страны с высокими показателями уровня жизни и экономическими показателями (табл. 3). Рассматриваемые страны входят в двадцатку лидеров по инновационному развитию, а также демонстрируют высокие показатели доли расходов на научно-инновационное развитие, количества патентов и научных сотрудников на 1 000 000 чел.

Таким образом, с каждым годом все более очевидной становится взаимозависимость состояния национального здоровья страны и совокупности ее социально-экономических показателей (уровень и продолжительность жизни, уровень развития человеческого потенциала, инновационное и техническое развитие страны и др.), а также критическая важность определения соответствующих инструментов государственного регулирования системы здравоохранения. Страны-лидеры по объему расходов на здравоохранение демонстрируют стабильный рост таких показателей, как валовый внутренний продукт на душу населения, продолжительность жизни, индексы человеческого потенциала и инновационного развития. Учитывая определяющую роль здравоохранения для социально-экономического благосостояния первоочередной является необходимость выбора наиболее оптимальной системы здравоохранения, гармонично сочетающей инструменты государственного регулирования с элементами частнопредпринимательского финансирования.

### Инновационное развитие стран-лидеров по расходам на здравоохранение в 2015 г.

Страна	Индекс инновационного развития		Доля государственных расходов на НИР в ВВП страны, %	Количество патентов, шт.	Количество научных сотрудников на 1 000 000 чел.
	Место в мире	Балл			
Швейцария	1	68,30	Н/д	2 048	Н/д
Норвегия	20	53,8	1,65	1 563	5 408
США	5	60,10	2,73	578 802	3 867
Монако	Н/д	Н/д	Н/д	10	Н/д
Люксембург	9	59,02	1,30	218	5 145
Швеция	3	62,40	3,31	2 425	5 256
Дания	10	57,70	3,08	1 583	6 744
Австралия	17	55,22	2,20	25 966	4 531
Нидерланды	4	61,58	1,96	2 582	3 229
Австрия	6	59,97	3,30	1 545	7 717

Источник: Составлено по: *The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development*, Fontainebleau, Ithaca, and Geneva. 2016; *World Bank*. URL: <http://data.worldbank.org>

**А. И. Матвеева**

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

### Проблемы социально-экономической адаптации трудоустроенных мигрантов из Таджикистана

Раскрываются проблемы социально-экономической адаптации трудовых мигрантов из Таджикистана в Екатеринбурге, что является важным для экономики области. Приводятся данные социологического исследования, проведенного с помощью метода формализованного интервью. Делается вывод, что трудовые мигранты Екатеринбурга в процессе социальной адаптации следуют по аутопластическому пути, и предлагается один из способов выхода из него.

**Ключевые слова:** трудовой мигрант; социально-экономическая адаптация; Таджикистан; социальный портрет; конкуренция; общество.

*Актуальность темы исследования.* Трудовая миграция стала частью международных экономических отношений. Стоит отметить, что проблему адаптации трудовых мигрантов, мягко говоря, трудно назвать новой. Достаточно много внимания социологи уделяли и уделяют изучению трудовых мигрантов (особенно в последнее время) и, естественно, их адаптации. Интерес к адаптации трудовых мигрантов существует не только у исследователей, но и у самих работодателей, для которых немаловажное значение приобретает состояние кадров на предприятии, от чего зависит и будущее их компаний и развитие бизнеса.

*Степень научной разработанности проблемы.* Изучению миграции посвятили свои работы многие авторы. В числе значимых исследований, например, нелегальной миграции стоят работы А. П. Батуркина, Г. С. Витковской, Р. Даурова, И. Иванюка, Е. Красинец, Е. Кубишина, Т. И. Куценко, В. Г. Гельбрас, М. Зайончковской, В. М. Моисеенко, А. Д. Попова, Н. Римашевской (о влиянии трудовых мигрантов на экономику России и региона) и др. *Объект исследования* — трудовые мигранты. *Предмет исследования* — проблемы социально-экономической адаптации трудовых мигрантов. *Теоретико-методологические основы работы.* Изучение адаптации трудо-

вых мигрантов затрагивает несколько областей научного знания: психологическую, профессиональную, демографическую, экономическую и социологическую. В каждой из них в той или иной мере анализируются определенные стороны данной проблемы, раскрывая ее многоаспектность и значимость в обществе. *В качестве эмпирической базы работы* выступили социологические исследования, направленные на изучение социально-экономической адаптации трудовых мигрантов, в которых автор принимал непосредственное участие. В исследовании использовалась выборка доступных случаев (целевой отбор граждан Таджикистана, постоянно проживающих на территории РФ). С помощью метода формализованного интервью в октябре–ноябре 2016 г. было опрошено 150 мигрантов. Для анализа полученной информации использовался пакет программ статистической обработки данных SPSS. *Методы исследования.* В качестве основного метода исследования использовалось формализованное интервью с целевым отбором респондентов.

Проблемы социально-экономической адаптации трудовых мигрантов можно условно поделить на два блока: материальные (аренда жилья, поиск работы) и нематериальные (отношения с местными жителями и государственными органами). Прежде чем говорить о том, какие проблемы адаптации возникают у трудовых мигрантов из Таджикистана, как самой многочисленной диаспоры в Екатеринбурге, стоит дать их социальный портрет. Итак, подавляющее число мигрантов, приезжающих в Екатеринбург, это мужчины (девять из десяти). Результаты эти вполне объяснимы — в традиционных обществах именно за мужчинами остается роль главного «добытчика». Приехавшие женщины скорее являются исключением из этого правила (например, разведены или овдовели) или, что более вероятно, приехали в Россию с мужем для того, чтобы помогать ему (насколько мы знаем, такая практика является достаточно распространенной).

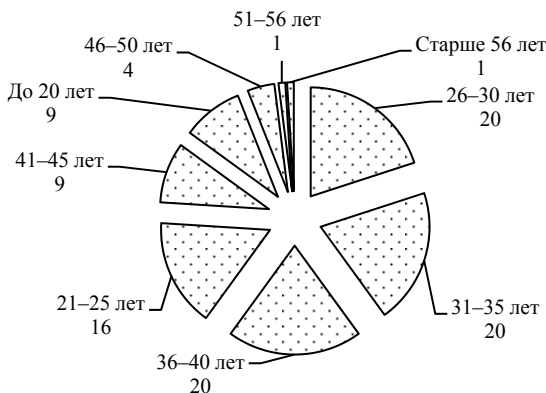
Пол респондента представляет большое значение при социальной адаптации. Мужчины гораздо проще переживают плохие условия быта, нестабильность ситуации на работе и отсутствие постоянного, полноценного дома (дом, как и семья, играют одну из главных ролей в традиционном обществе, представителями которого и являются трудовые мигранты из Таджикистана).

Большой интерес представляет возраст опрошенных (рис. 1). Как видно из графика, более трех четвертей мигрантов, работающих в России, находятся в возрасте от 21 года до 40 лет. Результаты вполне объяснимы — добывать деньги для семьи, находясь при этом в чужой стране в напряженных и неблагоприятных условиях, легче молодым (к тому же — это еще одно доказательство традиционности общества страны-донора — люди старшего возраста и дети привлекаются к труду «с зарабатыванием денег» достаточно редко).

52 % опрошенных работает и проживает в Екатеринбурге более 7 лет, но такой продолжительный срок не является определяющим фактором успешного процесса адаптации. В ходе проведенного исследования мы выявили, что у 60 % респондентов причины переезда в Россию чисто экономические. 23 % интервьюированных объясняют свой приезд возможностью в России организовать самостоятельный «бизнес без хозяина».

В ходе исследования у 82 % граждан Таджикистана был выявлен «низкий» уровень образования (максимум 11 классов). Структура профессиональной занятости мигрантов из Таджикистана свидетельствует о ее замещающем и неконкурентном для принимающего сообщества характере: 44 % — рабочий низкой квалификации; 18 % — продавец; 14 % — строительная специальность; 12 % — рабочий с наличием профессиональной квалификации, в том числе специалисты; 7 % — предприниматель,

самозанятой; 5 % — водитель. Распределение по сферам деятельности представлено в табл. 1.



**Рис. 1.** Возрастная структура мигрантов из Таджикистана, % от числа опрошенных

Т а б л и ц а 1

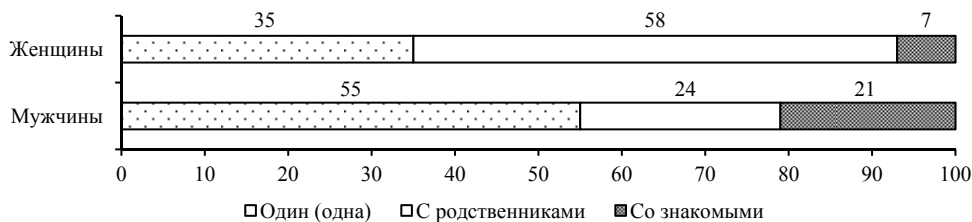
**Сфера деятельности мигрантов из Таджикистана, % от числа опрошенных**

Сфера деятельности	%
Предприятия торговли	28
Складское хозяйство, в том числе овощебазы	26
Строительство	18
Транспорт	9
Производство	7
Общественное питание	5
Охрана	4
Сфера услуг	2
Менеджмент	1
<i>Итого</i>	<i>100</i>

Ближайший экономический прогноз показывает, что расширение рынка трудовых ресурсов в Екатеринбурге не предвидится. С каждым годом поток трудовых мигрантов, приезжающих в страну, становится все больше, поэтому вскоре может сложиться ситуация, при которой разговор будет идти не о конкуренции местных работников и приезжих (исход которой, в принципе, уже давно ясен), а о конкуренции приезжих между собой. Не вызывает сомнения, что итогом такой конкуренции может стать падение заработных плат работников, занимающихся физическим трудом (и без того невысоких), обостряющее проблему не адаптации, а выживания трудовых мигрантов в России.

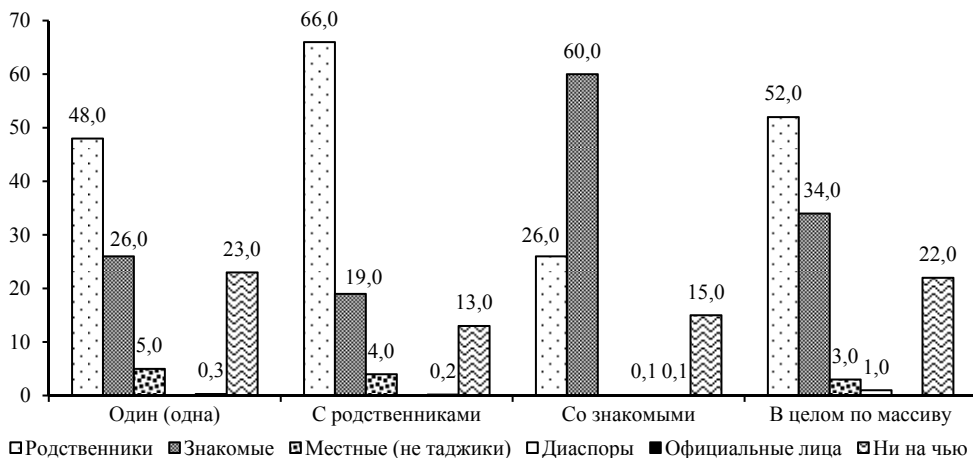
Социальная поддержка — это важный фактор адаптации трудовых мигрантов. Нас, естественно, интересует, как мигранты поддерживают друг друга в непростой жизненной ситуации. Мужчины приезжают в Екатеринбург в одиночестве намного чаще, чем женщины (рис. 2). Данные результаты исследования вполне ожидаемы — мужчина может рисковать и отправиться на заработки один, в то время как женщине совершить такой поступок сложнее (возможно, еще одно следствие традиционности восточного общества).





**Рис. 2.** Зависимость того, с кем респонденты приехали в Россию в последний раз, от пола, % от числа опрошенных

При этом стоит отметить, что трудовые мигранты рассчитывают на помощь в непредвиденной ситуации только со стороны родственников и знакомых (рис. 3). Самое интересное заключается в том, что случаи реальной поддержки со стороны родственников, знакомых, работодателей и местных жителей стоят на одном уровне (все достигают не менее 80 %). А значит, делать выводы о том, что какой-либо из источников поддержки является более эффективным, нежели другие, мы не можем.



**Рис. 3.** Ориентация на поддержку в зависимости от того, с кем приехали в Россию в последний раз, % от числа опрошенных

Стоит отметить тот факт, что, несмотря на периодически возникающие трудности, подавляющее большинство трудовых мигрантов воспринимают диаспоры, общины, Генконсульство как что-то далекое и недоступное. Для трудового мигранта проще обратиться за помощью к такому же мигранту, как и он сам, что говорит о неэффективности деятельности диаспор, общин и Генконсульства Таджикистана. На помощь местных жителей граждане Таджикистана не рассчитывают. Парадокс заключается в том, что при вышесказанном трудовые мигранты считают, что отношения с местным населением складываются хорошо.

Стоит заметить, что социальные проблемы мигрантов в нашей стране уже достаточно изучены. Практически все исследователи данной темы отмечают, что основные трудности трудовых мигрантов это регистрация, жилье, трудоустройство (мы имеем в виду то, что зачастую мигрант вынужден заниматься менее квалифицированным

трудом, нежели на родине), отношения с местным населением, оплата труда и незнание языка принимающего населения. Например, вопрос с жильем смогли решить около 50% респондентов. Большинство опрошенных живут в общежитиях, домах, построенных специально для мигрантов, в полузаброшенных и полуразвалившихся сооружениях, которым уже давно пора на снос. Чаще всего мигранты, участвовавшие в исследовании, устраивались на работу не по специальности и были вынуждены работать неофициально (не имея регистрации и гражданства), получая при этом мизерную зарплату. При переезде на новое место работы трудовые мигранты арендуют жилье низкого качества, что указывает и на низкое в целом качество жизни.

В данном случае одним из немногих источников положительных эмоций служит общение с родственниками и знакомыми. Трудовые мигранты регулярно совершают звонки на родину, чтобы быть в курсе происходящих в семье событий. Также они общаются со знакомыми и родственниками в стране пребывания и получают информацию из СМИ в основном через других мигрантов. Это может рассматриваться как характеристика общения референтной группы мигрантов, работающих в Екатеринбурге. Отсюда — подтверждение изолированности, замкнутости общения трудовых мигрантов — они живут в своем кругу, общаются «со своими».

Причем делают это не только из-за невозможности общения на русском языке (напомним, что только одна пятая опрошенных оценивает владение русским языком как «слабое»), но и из-за нежелания идти на контакт с социумом.

Как показало исследование, терпимость населения по отношению к мигрантам невысока. В процессе исследования для нас представляло большой интерес выяснить характер взаимоотношений между мигрантами и принимающим населением (так как он является одним из важнейших условий адаптации). Например, согласно результатам другого исследования, проведенного под руководством И. Б. Бритвиной (в 2004 г. были опрошены 930 жителей г. Шадринска Курганской области), выявлено несколько другое отношение местных жителей к трудовым мигрантам. Половина опрошенных относятся к мигрантам положительно, треть — нейтрально. Однако 12,7% респондентов высказали отрицательное отношение к мигрантам<sup>1</sup>.

В ходе нашего исследования мы также задавались подобными вопросами: отношения с социальными институтами на территории Екатеринбурга, рекомендации респондентов по работе социальных институтов, выделение проблемных зон в отношениях с социальными институтами и непосредственно с местными жителями. В итоге мы получили следующие результаты.

Трудно говорить об адаптированности мигрантов, если они пытаются «уклониться» от взаимоотношений с принимающим социумом (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Оценка отношений с социальными институтами  
на территории Российской Федерации, % от числа опрошенных**

Вариант ответа	Нет отношений	Хорошо	Плохо	Затруднились ответить	Итого
Управление федеральной миграционной службы	54	28	10	8	100
Милиция (участковые милиционеры)	41	18	32	7	100
Учреждения здравоохранения	63	32	3	2	100
Учреждения образования	83	12	3	2	100

<sup>1</sup> Бритвина И. Б. Миграция и эффективность массовой коммуникации: учеб.-метод. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. С. 25.

Это в очередной раз показывает закрытость сообщества трудовых мигрантов. Но стоит отметить и тот факт, что подобная стратегия поведения абсолютно нормальная — она, например, полностью укладывается в интеракционистское определение адаптации. В данном случае имеется в виду, что трудовой мигрант проявляет гибкость в отношениях с внешним миром. Взаимодействие с принимающим сообществом не приносит мигранту «удовлетворения», и он ожидает от внешнего мира только что-либо «негативное», поэтому и замыкается в сообществе других трудовых мигрантов, которые переживают такие же трудности.

Возможно, 16% респондентов, которые затруднились с ответом (табл. 3), и как минимум половину интервьюеров, что заявили о нейтральном к ним отношении со стороны местного населения, можно смело прибавлять к испытуемым, жалующимся на оскорбительное обращение, ввиду того что ответившие сознательно уходили от ответа на вопрос и всячески пытались «смазать» объективную картину.

Т а б л и ц а 3

**Номинирование трудовых мигрантов  
из Таджикистана со стороны местного сообщества, % от числа опрошенных**

Группа определений	%
Оскорбительно	45
Нейтрально	32
Затруднились ответить, нет ответа	16
Уважительно	7
<i>Итого</i>	<i>100</i>

Стоит отметить, что, к сожалению, у принимающего населения зачастую наблюдается стойкая неприязнь к трудовым мигрантам. Причем самым высоким негативным рейтингом среди трудовых мигрантов обладают милиционеры (треть ответивших). Отчасти это связано с тем, что мигранты, по мнению многих, «перетягивают на себя внимание органов социальной защиты», «забирают часть ресурсов» и т. п. Отчасти — с умелым манипулированием общественным мнением различных политических сил. Отчасти — со столкновением различных культур. Особенно местное население отталкивает от трудовых мигрантов их внешняя ярко выраженная принадлежность к другой нации и нежелание последних интегрироваться в принимающую среду (что подтверждают и результаты исследований).

Трудовые мигранты Екатеринбурга в процессе социальной адаптации следуют по аутопластическому пути (по терминологии психоаналитической концепции) — «запираются» в своей нише, из которой, судя по полученным данным, не собираются выходить (хотя и не настроены негативно по отношению к местному населению).

Проблемы социально-экономической адаптации трудовых мигрантов в Екатеринбурге должны решаться на государственном уровне. Главной задачей должно быть сглаживание психологических и культурных барьеров между местным населением и приезжими.

Одним из способов такого сглаживания негатива в отношениях с принимающим сообществом является введение в программы учебных заведений специального предмета, который будет пояснять проблемы трудовых мигрантов. Предложенные методические разработки лекционных занятий по дисциплине «Этносоциология» помогут наладить социальные связи между мигрантами и местным населением. Понимание проблем трудовых мигрантов местным сообществом сделает представителей сторон более толерантными друг к другу. Зная о том, какие жизненные трудности приходится

переживать мигрантам, представитель принимающего сообщества не станет испытывать отрицательных эмоций по отношению к «понаехавшим».

Дальнейший анализ сложившейся ситуации необходимо проводить через сопоставление проблем адаптации обеих сторон — мигрантов и местного населения. Признавая большое значение работ специалистов, занимающихся этой проблематикой, необходимо констатировать, что направление адаптации трудовых мигрантов нужно дополнять, осуществляя постоянный мониторинг ситуации, учитывая региональные особенности этого процесса, связанные с социальными, экономическими и многими другими факторами.

**Т. Г. Шешукова**

*Пермский государственный национальный исследовательский университет, г. Пермь*

### **Управленческое консультирование: сущность, проблемы**

Управленческое консультирование является одним из важных направлений рынка услуг в экономике России. Имеется, однако, ряд проблем в этой области, главной из которых является отсутствие законодательного регулирования управленческого консультирования. В статье рассматриваются понятия «консультирование», «управленческое консультирование», определяется содержание работы консультантов. Цель — провести авторское исследование понятия «управленческое консультирование». В процессе исследования проблемы использовались методы логического, экспертного анализа. Дано содержание понятия «управленческое консультирование», которое рассматривается как процесс внедрения в практику клиента-заказчика синергетических управленческих решений. Уточнено понятие управленческого консультирования. Раскрыто возрастание роли консультанта.

**Ключевые слова:** консалтинг; услуга; управленческое консультирование; консультант; нормативный консалтинг; развивающий консалтинг.

Рынок услуг управленческого консультирования (УК) является одним из важнейших элементов инфраструктуры поддержки бизнеса в различных отраслях экономики [10, р. 13]. Возникнув в начале XX века, он превратился в настоящее время в норму бизнеса и в одну из наиболее эффективных и динамично развивающихся его форм. Рынок услуг управленческого консультирования зародился оттого, что предприниматели постоянно искали новые средства повышения эффективности производства [4].

Существуют различные трактовки терминов «консалтинг» и «управленческое консультирование».

Так, К. Макхем, известный английский специалист в области управленческого консультирования, определяет консалтинг как вид интеллектуальной деятельности, основной задачей которого является анализ, обоснование перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента, а управленческое консультирование как услуги, оказываемые подготовленными специалистами (консультантами), чтобы помочь руководителю в организации диагностики, анализе и практическом решении управленческих и производственных проблем [3, с. 14].

В «Современной экономической энциклопедии» под консалтингом понимается вид деятельности специальных компаний, консультирующих предприятия по широкому кругу вопросов хозяйственной деятельности, конъюнктуре рынка, методам ведения бизнеса, адаптированным к современным условиям, практике управления, обоснованию выбора адекватных управленческих решений [1, с. 102].

Выделяют два основных подхода к определению консультирования. В первом подходе используется широкий функциональный взгляд на консультирование как

любую форму оказания помощи в отношении содержания, процесса и структуры задачи или серии задач, при которой консультант сам не отвечает за выполнение задачи, но помогает тем, кто ответственен за это [12, р. 24]. Во втором подходе консультирование определяют как особую профессиональную службу и выделяют ряд характеристик, которыми она должна обладать. Согласно определению, данному Лэрри Грейнером и Робертом Метцгером, «управленческое консультирование — это консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают организации-заказчику выявить управленческие проблемы, проанализировать их, дают рекомендации по решению этих проблем и содействуют, при необходимости, выполнению решений» [11, р. 12].

Группа американских консультантов понимает управленческий консалтинг как независимую и объективную услугу, предоставляемую квалифицированным персоналом клиенту в целях помощи в выявлении проблем в области управления и возможности их решения [13, р. 31].

Европейская Федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (FEACO, ФЕАКО) сводит консалтинг к предоставлению независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и/или возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации.

Анализ определения «управленческое консультирование» в России приведен в таблице.

Если в начале 1980-х годов в них содержались только принципы, касающиеся профессиональных характеристик консалтинговых услуг, то по мере продвижения России к рыночной экономике они дополнялись характеристиками консалтинга как предпринимательской деятельности.

В большинстве формулировок, приведенных в таблице, выделяется профессионализм консультантов, что можно считать одной из важнейших характеристик консалтинговой деятельности. В ряде понятий указывается на независимость консультантов и групп консультантов, а это еще раз свидетельствует о необходимости профессионализма консультантов.

#### Анализ понятия «управленческое консультирование»

Определение понятия УК (консалтинга)	Комментарий
Управленческое консультирование — разновидность экспертной помощи руководителям организации в деле решения задач перестройки управления в изменяющихся внешних и внутренних условиях [7]	В данном определении основным элементом консалтинга является высококвалифицированный специалист (эксперт) в определенной области, который оказывает помощь в управленческих вопросах руководителям предприятий
Управленческое консультирование — это деятельность и профессия, его содержанием является помощь руководителям в решении их проблем и во внедрении достижений науки и передового опыта [9]	Консалтинг рассматривается не только с точки зрения решения проблем, но и как процесс внедрения инноваций (достижений науки и передового опыта)
Управленческое консультирование — услуги, оказываемые независимыми и профессионально подготовленными специалистами (консультантом или их группой) с целью помочь руководителю организации в диагностике, анализе и практическом решении управленческих и производственных проблем [6]	Отличительной особенностью данного определения является то, что услуга может оказываться не одним консультантом, а целой группой. Это может свидетельствовать о том, что на данном этапе развития рынка появились организованные группы специалистов (организации) в области управления
Управленческое консультирование — эффективная форма рационализации управления производством на основе использования науки и передового опыта [2]	Консалтинг видится как процесс внедрения инноваций в производство, при этом в определении не указано, кто и каким образом это будет осуществлять

Определение понятия УК (консалтинга)	Комментарий
Консалтинг — это профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению хозяйственным руководителям и управленческому персоналу различных организаций (клиенту) в решении проблем и функционировании их развития, осуществляемая в форме советов, рекомендаций и вырабатываемых совместно с клиентом решений [5]	В данном определении четко прослеживается понятие «клиента», следовательно, можно сказать, что в середине 1990-х годов на рынке услуг управленческого консультирования появились специализированные консалтинговые компании, а не просто высокоспециализированные консультанты (эксперты), как это было в 1980-х годах
Управленческое консультирование — это сервис, обеспечивающий клиента независимым и объективным советом и предоставляемый специализированной компанией или специалистом для идентификации и анализа управленческих проблем и возможностей компании-клиента [8]	Консалтинг рассматривается как «сервис» со всеми сопутствующими услугами для решения управленческих проблем

Управленческие консультанты являются сторонними для предприятия-клиента специалистами, которые определяют проблему, возникшую в компании, и находят ее оптимальное решение. Западные теоретики управленческого консультирования выделяют следующие характерные особенности консультантов.

1. Помогая руководящим работникам в самых различных ситуациях, консультанты приобретают навыки определения общих тенденций и распознавания конкретных причин проблем. Профессиональные консультанты постоянно следят за литературой по проблемам управления и за развитием теорий методов и систем управления, а также за ситуацией на рынке. Таким образом, они являются связующим звеном между теорией и практикой управления.

2. Консультанты не только диагностируют проблему, но и дают советы, а не обязательные предписания. Это означает, что консультанты являются только советниками. Они не обладают полномочиями принятия решения об изменениях в работе компании и претворении их в жизнь. Консультанты лишь отвечают за качество и эффективность совета. Всю ответственность за результаты применения этого совета несет клиент.

3. Консультирование должно быть независимым. Специалист-консультант оценивает проблему, предлагает объективные рекомендации относительно ее решения, не задумываясь о том, как это может повлиять на его собственные интересы.

Анализ работы отечественных и зарубежных консультантов показывает, что в их деятельности преобладает консалтинг двух видов: нормативный — консультирование по вопросам юридических проблем, бухучету, внешнеэкономической деятельности, налогообложению, аудиту; развивающий — перевод предприятия из текущего состояния в желаемое, при этом предполагаются диагностика предприятия, разработка программ выхода из тупиковых ситуаций, реорганизация систем управления, выработка маркетинговой политики и т. д.

При этом в центре управленческого консультирования находится независимый консультант, который является основным носителем опыта, теоретических знаний, профессиональных компетенций и который *оценивает управленческую проблему, предлагает объективные рекомендации относительно ее решения.*

Разделяя большинство вышеуказанных определений управленческого консультирования, считаем, что есть некоторые ключевые моменты, которые не отражены, либо не совсем верно отражены, в приведенных определениях ввиду особенностей развития современного рынка услуг управленческого консультирования.

Во-первых, считаем, что изменился сам характер предоставления услуги. Консалтинговая услуга сегодня это больше, чем просто консультация. Это процесс не

только предоставления советов и рекомендаций по вопросам управления, но и процесс их внедрения в практику клиента-заказчика. Следовательно, консультант сам несет ответственность за результаты предложенных им советов и рекомендаций. Данная особенность консалтинговых услуг стала следствием того, что клиент в большинстве случаев не является экспертом в тех областях, советы и рекомендации в которых дают независимые консультанты, и, следовательно, не может воплотить их в жизнь.

Во-вторых, считаем, что ни один консультант не может полноценно (качественно) оказать свою услугу, опираясь только на свои знания, опыт и профессиональные компетенции, потому что каждый клиент и каждый консалтинговый проект имеет яркий индивидуальный характер и не может быть скопирован либо спроецирован на другой аналогичный проект. На наш взгляд, успех оказания качественной консалтинговой услуги сегодня зависит от умения консультанта достигать определенного синергетического эффекта, который складывается из опыта, знаний, профессиональных компетенций самого консультанта и опыта, знаний и компетенций клиента-заказчика. Следовательно, результаты консалтинговых услуг и принимаемые управленческие решения это своего рода третья альтернатива, которой не было на начало проекта ни у консультанта, ни у клиента-заказчика.

И, в-третьих, ввиду того что консультант сам должен отвечать за результаты своих предложений, должен достигать синергии в принимаемых решениях с заказчиком, он должен перейти из категории внешнего независимого консультанта в категорию временного сотрудника компании-клиента, с наделением соответствующими полномочиями для полноценной и качественной реализации консалтингового проекта.

На наш взгляд, *управленческое консультирование* — это процесс внедрения в практику клиента-заказчика уникальных синергетических управленческих решений (систем, процессов, проектов), выявленных на стадии исследования и диагностики и направленных на повышение эффективности деятельности компании-заказчика.

### Библиографический список

1. Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р. Современная экономическая энциклопедия. СПб.: Лань, 2002.
2. Елмашев О. К. Управленческое консультирование: вопросы теории и практики. Ижевск: Удмуртия, 1989.
3. Макхем К. Управленческий консалтинг: [пер. с англ.]. М.: Дело и сервис, 1999.
4. Маринко Г. И. Управленческий консалтинг: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Посадский А. П., Хайнши С. В. Консультационные услуги в России. М.: Финстатинформ, 1995.
6. Прокопенко И. Управленческое консультирование как услуга // Проблемы теории управления. 1988. № 1.
7. Рапопорт В. Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации. М.: Экономика, 1988.
8. Саврук А., Красюк Р. Готовых решений не бывает // Рынок капитала. 1998. № 23–24.
9. Юксвярав Р. К., Хабакуж М. Я., Лейманн Я. А. Управленческое консультирование: теория и практика. М.: Экономика, 1988.
10. FEACO Information Document. Bruxelles, 1994.
11. Greiner L. E., Metzger R. O. Consulting to management. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1983.
12. Steele F. Consulting for organizational change. Amherst, MA: University of Massachusetts Press, 1975.
13. Wilkinson J. W. What is Management Consulting? // Handbook of Management Consulting Services / ed. by Barcus III. S.W., Wilkinson J. W. McGraw-Hill, 1995.

# Новая индустриализация в дискурсе общественных наук

В. В. Егоров

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

## Новая индустриализация России в социально-философском дискурсе

В статье отмечается, что наша страна в советское время обладала мощным промышленным потенциалом. Крупнейшие заводы выступали не только своего рода народнохозяйственным каркасом экономики и социальной политики, но и важной составляющей жизненного мира многих граждан. Постиндустриальная идеология периода перестройки и «реформ» оказалась по сути идеологией деиндустриализации, приведшей к разрушению промышленного потенциала страны. И в настоящее время тот факт, что без современной промышленности полноценное существование России невозможно, уже очевиден. Восстановление промышленного производства в России в целом и на Урале в частности должно стать приоритетной целью государства и общества. В этом экономика и политика требуют новой философии, переплетаются с ценностным миром человека.

**Ключевые слова:** промышленный потенциал; индустриальная держава; СССР; народнохозяйственный комплекс; разорение; банкротство; рабочие места; новая индустриализация; неоиндустриализм.

Нынешний этап развития России побуждает искать новые точки роста и ресурсы созидания. Вводимые и обновляемые санкции Запада против России делают очевидным вопрос о ненадежности приобретения продукции, товаров из-за рубежа. Вопрос о возрождении своей, российской, промышленности встал необычайно остро.

Больше полувека в советскую эпоху наша страна развивалась как сверхмощная индустриальная держава. Начиная с Магнитки и Саяно-Шушенской ГЭС, Криворожстали и т. д. Ведь промышленную державу сломить труднее. В буднях великих строек, веселом грохоте, огнях и звонах преображались душа и тело самой большой страны мира. Образы светлого будущего в пропаганде и искусстве основу создавали достижения в самой реальной жизни [1].

Индустриальная мощь Союза ССР в военные годы не ослабла, а даже возросла. Иногда эвакуированные предприятия разворачивались прямо под открытым небом, а помещения возводились позже. Авральные темпы диктовались самой обстановкой крупнейшей за всю историю человечества войны. Народ самоотверженно восстанавливал разрушенное, на месте возвращавшихся из эвакуации предприятий прорастали новые. И периферия переставала быть таковой, вовлекаясь в единую с центром страны сверхзадачу, вдохновляясь ею.

Консолидация сил общества, где управляемое и самопроизвольное перемешивались воедино, выражалась и в культуре, образовании, воспитании различных групп граждан и общества в целом. В условиях общенародной собственности на средства производства возникают предпосылки и для субъективного отношения людей к предприятию, на котором они работают, как к своему родному... Личная жизнь и работа на предприятии не сливаются в одно, но переплетаются. Как во всем известной некогда песне: «А завтра у входа родного завода любимому девушка встретится вновь...»

В западном же мире назвать завод «родным» у рабочего, да и инженера, попросту язык не повернется. Разве что у учредителей, держателей контрольного пакета предприятия. В этом смысле Советский Союз явил всему миру неизвестную ранее модель отношений работника и предприятия. И мир у нас учился, перенимая наше, хоть и на свой манер. Это и прославление простого рабочего — передовика произ-



водства. Такого, как в США военного и послевоенного времени, заклепщица Роузи. Но эта Роузи пришла в американскую жизнь с военного плаката 1942 г. и лишь потом обрела реальные воплощения в лице девушек и женщин с теми же профессией и именем. Наши же сестры Виноградовы и Нурулла Базетов, Иван Гудов, Макар Мазай, как ранее и сам Алексей Стаханов, шагнули на плакат из самой действительности. Их имена оказались даже больше на слуху, чем имена выдающихся советских директоров заводов, таких как Борис Ванников, Авраамий Завенягин, Борис Музруков, Ефим Славский. А заводы с их соцгородами, домами культуры, детскими садами, школами и профтехучилищами, техникумами и вузовскими филиалами, спорткомплексами выражали едва ли не весь жизненный цикл работающих, живущих в их орбите людей. Завод как жизненный мир был при этом вписан и в более обширные миры — город, регион, страну. Поколение наших отцов и дедов сделало невозможное, и это признано вчера и сегодня, и друзьями, и недругами нашей страны.

Наверно, многие и теперь еще помнят словосочетание «народнохозяйственный комплекс СССР». Поскольку собственность на средства производства была общенародной, то она и представляла собой динамичное единство в многообразии, многообразии в единстве. Какие-то компоненты данного комплекса были даже сверхрентабельны, а какие-то рентабельны не очень, но необходимы для обеспечения связей в целом. Как некоторые капилляры, польза существования которых на чей-то досужий взгляд довольно сомнительна, но без этих звеньев кровотока нарушится и организм погибнет. В лучшем случае имеет место некая удачная ампутация, и организм уже при ограниченных возможностях все же продолжает жить.

Даже известная поговорка, что нельзя резать курицу, несущую золотые яйца, была забыта в годы перестройки и ельцинских реформ, развала СССР и парада местных суверенитетов. Не убедишь этой истиной местных князьков, больших и малых воров или просто (например, заигравшихся в гениальных управленцев) идиотов. Этим польза для государства и всего народа как минимум неинтересна. Не говоря уж об особом мнении внешних геополитических противников — их у нашей страны немало было прежде, много и теперь. Нет ни одной отрасли, ни одного сколь-нибудь значительного промышленного предприятия, которое не было бы в постсоветское время разворовано и обескровлено, а потом не ушло в загребушие руки своих разорителей или их ставленников. Разбой в отношении собственного народа и его промышленности, какого еще не знала мировая история, кое-где приобрел латентные формы, но не прекратился. Вероятно, прекратить его данная общественно-экономическая формация не в состоянии.

Недавно нам попались перестроечных времен газеты, где говорилось о знаменитом Ивановском производственном объединении тяжелого станкостроения — ИЗТС, продукция которого (мощные станки с ЧПУ, в основном металлургического профиля) экспортировалась во многие передовые страны мира, включая Францию, Японию (директором его был известный стране Владимир Кабаидзе)... Решил узнать судьбу прославленного флагамена отечественного и мирового станкостроения сейчас. Здесь открылась жуткая картина: предприятие обанкротили и фактически убили в начале этого века, два года назад реанимировали. Но жизнь ли это? Скорее, пограничное какое-то состояние между жизнью и смертью.

Очень часто, кстати, организаторам разграбления предприятия оно оказывается еще и ... должно. Эта старая, как мир, людоедская схема, когда грабитель, разоритель предприятия становится по бумагам ... его кредитором, почти что благодетелем, работает и ныне при удручающем попустительстве властей. В переносном смысле и прямо горят корпуса заводов — былой славы нашей огромной страны. И соцкультбыт

этих гигантов — тоже. Перефразируя известную когда-то песню из репертуара М. Бернеса о рабочем человеке, приходится спеть ее так: «Горят дворцы, горят вокзалы и заводские корпуса. И заводские корпуса. Могу назвать вам адреса!».

Нет больше на белом свете некогда знаменитого Московского автозавода имени Ленинского комсомола — АЗЛК. Нет уже пять лет и другого московского гиганта индустрии — Металлургического завода «Серп и Молот». Эта «промзона» ждет своего часа под жилую застройку. Да и того нашего Уралмаша, что гремел по стране и миру своими шагающими экскаваторами и другой продукцией, давно уж нет. Предприятие поделено на части и едва живет.

«Опорный край державы, ее добытчик и кузнец», Урал и в советскую эпоху, и до нее славился своим могучим промышленным потенциалом. Урал, как известно, разведывал и добывал руду, плавил металл, создавал танки и артиллерию, снаряды и иное разное вооружение, снаряжение для фронта и тыла. Урал ковал оружие Победы. «Тогда, — писал Твардовский, — бывало, поголовно весь фронт огромный повторял, в приливе нежности сыновней, два слова: Батюшка Урал!» [2].

А в дальнейшем Урал производил трактора, оборонку, космическую технику и еще множество всего, что едва поддается воображению. На Уралмаше создавались шагающие экскаваторы, трубопрокатные станы, гидравлические прессы, буровые установки и многое другое. Велик вклад в индустриальное развитие нашей страны и Уралхиммаша, Уралэлектротяжмаша, ВИЗа, Завода ЭМА, Машиностроительного завода имени Калинина, Машзавода имени Воровского, НТМК, Уралвагонзавода, Уральского алюминиевого завода, Первоуральского новотрубного завода, Хромпикового завода и других наших крупнейших предприятий. Продукция уральских предприятий экспортировалась в десятки стран мира. И в формировании уральского характера, менталитета, гражданской активности уральцев важную роль играла опять-таки индустриальная мощь и слава региона. Народ чувствовал, осознавал, что от его позиции в обществе, государстве зависит многое. И, соответственно, стремился влиять на ход событий не только в регионе, но и в масштабе всей страны.

Но и умные, трудолюбивые уральцы, вместе с соотечественниками по всей России рубежа веков, поддались на коварные байки потрошителей страны и им послушных коррупционеров-управленцев, титулованных демагогов, СМИ — о наступлении в России постиндустриальной эры, когда индустриальный потенциал страны перестает быть ключевым фактором ее развития, закономерно уступая место компактным малым производствам, труду обслуживающему и развлекательно-досуговому бизнесу. Пора, дескать, избавляться от грандиозных монстров времен первых пятилеток или убрать куда-нибудь подальше. Что тут ответить?.. Наша страна никогда не вела неокOLONиальной политики и переводить промышленные производства за свои границы ей некуда. Отчасти можем с глаз убрать только оборонные заводы, да и то лишь за забор. Так или иначе, индустриальная мощь страны уходит в небытие. Выжившие заводы с тысячами работников превратились сплошь и рядом почти что в мастерские, с напыщенным директором и тремя-четырьмя сотнями работников. На владельцев, директора и этого хватает, а остальным уж как придется. Как говорится, нервных просим не смотреть.

Насчет того, «кто виноват», все яснее некуда. И нами об этом тоже сказано. В иные времена не только что за рейдерство, распил бюджетных средств и тому подобный грабеж среди бела дня, за преднамеренное банкротство, но и просто за разбазаривание производимой продукции и жизненных сил народных все эти капитаны нашей экономики вместе с покрывающими их силовиками и представителями власти отправились бы ... нетрудно догадаться куда. По-честному, туда им и дорога.

А вот «что делать» — на это через четверть века отвечать куда сложнее. Одно понятно тоже, что надо воскрешать и развивать еще недоубитый (где остался) производственный потенциал. Создавать новые мощности. Новая индустриализация! Отслеживать социальные вопросы и проблемы охраны труда. Открывать ежеквартально «горячую линию» с органами власти и прокурорского надзора по делам предприятий и работников. Дать возможность трудовым коллективам участвовать в обсуждении проблем и перспектив жизни и работы предприятий. Политика страны и региона должна способствовать тому, чтобы люди могли высказаться. И без политической воли высшего руководства всей страны и региона здесь не обойтись. Неоиндустриализм должен стать новой парадигмой политики и экономики нашего государства и общества. Он не может быть некоей панацеей от всего плохого в пользу всего хорошего. Но в этом направлении есть реальная возможность морального оздоровления страны, обретения ее гражданами утраченного общесоциального смысла жизни. Для Урала обращение к неоиндустриализму и вовсе трудно переоценить.

Вступая в должность Президента США, Дональд Трамп в своей инаугурационной речи отметил, сколь важно на современном этапе возродить разрушенную американскую промышленность, восстановить былую индустриальную мощь Америки в новых исторических условиях. Он подчеркнул важность промышленного потенциала для должного динамичного развития страны, необходимость создания новых рабочих мест. При этом не один раз Трамп сказал об американских рабочих [3], о которых давно уже, вступая на этот высокий пост, не упоминали его предшественники. И в этом нам видится позитивный сигнал движения от разрушающей промышленности и переноса акценты на обслуживающий труд постиндустриальной модели функционирования экономики к возрождающей промышленный потенциал экономике неоиндустриальной. Если такой общепризнанный в мире лидер, как США, устами нового Президента начинает говорить об этом, значит, действительно пора производить смену вех и переоценку ценностей. Россия, Урал необходимость этой смены осознали уже давно, еще раньше Америки. И новая индустриализация должна стать нашим общегосударственным всероссийским лейтмотивом экономического развития, что может совпасть и с глобальной общемировой тенденцией. Здесь открывается обширное проблемное поле не только для экономических наук, но и для социальной философии.

### Библиографический список

1. *Егоров В. В.* Наглядные образы в менталитете общества. Екатеринбург: [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2000.
2. *Твардовский А.* За далью-даль. М.: Сов. писатель, 1961.
3. *Трамп Д.* Власть — народу (речь на инаугурации Президента США) // Российская газета. 2017. 20 янв.

## Влияние уровня промежуточного потребления на результаты производственной деятельности и формирование технологического уклада

В работе характеризуется сущность экономического оборота, дана критика современного представления о воспроизводстве и показаны две глубинные стороны производства. Автор концентрирует внимание на структурной составляющей, утверждая, что тенденции развития современной экономики связаны с развитием универсального работника, обеспеченного робототехникой и достижениями нанотехнологии, меняющего представления о промежуточном потреблении. Поэтому новое производство, новый технологический уклад обусловлен иной структурой важнейших компонентов по сравнению со старой индустриализацией, т. е. речь идет о других пропорциях валового выпуска, промежуточного потребления и добавленной стоимости. Автор убедительно показано, что прогрессивность экономики требует последовательной работы с видами деятельности и приведения их к другому качеству на основе достижения предложенного коэффициента равновесия.

**Ключевые слова:** экономический оборот; воспроизводство; самореализация контрагентов; добавленная стоимость; коэффициент равновесия; прогрессивность вида деятельности.

В условиях внедрения неоклассических идей «экономического человека» и «методологического индивидуализма» основополагающей характеристикой экономики стал экономический оборот, предполагающий операции обмена, при которых доходы одних представляются как расходы других и наоборот. При этом различные модели кругооборота рассматриваются вне связи с собственно рыночно-капиталистической основой воспроизводства и присущими ей противоречиями, постоянное разрешение которых обеспечивает экономическое движение.

Способность к воспроизводству в современных публикациях предполагает, что производители в стремлении получить выгоду обеспечивают предложение разнообразной товарной массы (услуг) и формируют потенциальный спрос потребителей, располагающих доходами. В результате торгов производители и потребители начинают выяснять, какие товары (услуги) более востребованы и на каких условиях их лучше продать и купить, как прийти к общему равновесию при достижении национального богатства. Причем в эту традиционную схему активно вмешиваются наднациональные и государственные органы власти. Ярким примером новых тенденций является инициатива правительства РФ, которая в результате переговорных процессов с заинтересованными сторонами привела к сокращению совокупного предложения на рынке нефти, его дефициту и, как следствие, к росту цен на углеводороды.

За внешним проявлением экономического оборота скрывается глубинная сущность воспроизводства, в соответствии с которой полезности, предназначенные для удовлетворения конкретных потребностей (конечного или промежуточного потребления), объективно связывают их создателей с определенным контрагентом, который приобретает эти полезности для того, чтобы осуществлять собственную самореализацию и создать свои полезности для дальнейшего предложения их рынку. Данное теоретическое положение содержит фундаментальный смысл, который на определенном этапе разрешения противоречий изменит существующие формы экономических отношений. Действительно, эффективный собственник, реализующий функцию саморазвития, обеспечивает не только максимизацию прибыли. Круг его интересов шире — это и развитие предпринимательских способностей, и грамотная амортизационная политика, и добросовестное наполнение общественного (государственного, местного

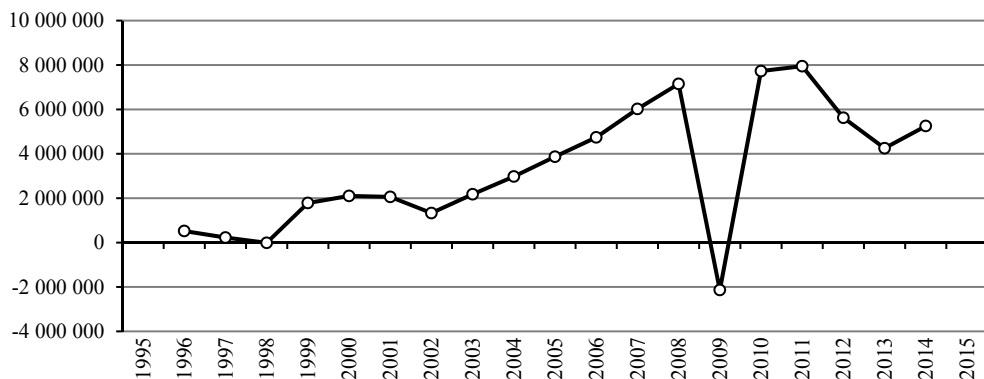
и т. д.) и частного бюджетов, наконец, это объективная оплата труда, плата за капитал и ресурсы земли и ее недр. В этой связи в обществе назрела необходимость распространения информации о деятельности тех собственников, которые достигают лучших результатов в использовании вышеназванных факторов и условий производства и воспроизводства. Причем для экономистов наиболее понятными являются оценки, измеренные как производительность этих факторов и условий [1, с. 8]. В этом случае взаимодействие собственников, предпринимателей и наемных работников может рассматриваться как сотрудничество, которое предполагает разнообразные модели партнерства.

Другая сторона, определяющая фундамент новой экономики, характеризуется тем, что создаваемые ценности и их рыночные цены зависят от структуры и динамики конечного и промежуточного потребления, что, в свою очередь, влияет на уровень развития технологического уклада. Наша гипотеза заключается в том, что основа промышленной, строительной, транспортной, сервисной и других политик прежде всего определяется тем, каким способом производства и благодаря какому объему промежуточного потребления создается добавленная стоимость. Тенденции развития современной экономики, по нашему убеждению, связаны с развитием универсального работника, обеспеченного робототехникой и достижениями нанотехнологии. Поэтому новое производство, новый технологический уклад характеризуется иной структурой важнейших компонентов по сравнению со старой индустриализацией, т. е. речь идет о других пропорциях валового выпуска, промежуточного потребления и добавленной стоимости.

Как известно, методология СНС-2008 понимает основной результат экономической деятельности, т. е. созданную добавленную стоимость, как разницу между валовым выпуском и промежуточным потреблением.

Валовой выпуск — это ресурсоформирующий показатель счета производства СНС. Он включает стоимость результатов производства всех резидентов и учитывает как рыночные, так и нерыночные товары и услуги. К сожалению, современная статистика по национальным счетам не предусматривает оценки деятельности нерезидентов, поэтому нет возможности сравнить их характеристики стоимости товаров и услуг, полученной в процессе производства, с соответствующими характеристиками резидентов. Однако данные по выпуску и промежуточному потреблению в СССР позволяют сравнить экономическое состояние экономики на основе коэффициента равновесия, рассчитанного как отношение выпуска к промежуточному потреблению. Данный подход возможен в результате интерпретации положений теории общего равновесия [4, с. 93]. Так, если в 1961 г. коэффициент равновесия равен 1,78; 1970 г. — 1,81; 1980 г. — 1,77; 1990 г. — 1,98; то в 2000 г. — 2,065; 2010 г. — 1,95; 2014 г. — 1,93. Приведенная статистика дает основания утверждать, что если в СССР значение коэффициента стабильно прирастало (за исключением 1980 г.), то в новой России наблюдается обратная тенденция: на рубль стоимости промежуточного потребления стоимости выпуска упала с двух рублей шести копеек до рубля девяносто трех копеек, т. е. ниже, чем до перестройки — в 1990 г. Если посмотреть на график (см. рисунок), то можно предположить, что в последние годы расходы, связанные с реализацией товаров, затрат производителей на представительскую деятельность, оплату нематериальных услуг, расходы на командировку и т. д. (за исключением 2009 г.), существенно возросли по сравнению с прошлым периодом. Данная тенденция негативно характеризует существующий способ производства и уровень развития технологического уклада, поскольку значительная доля промежуточного потребления увеличивает себестоимость, снижает прибыль и лишает предпринимателей источников собственного

развития. Вместо аккумуляции ресурсов на разработку и внедрение новой техники, потенциальный капитал «проедается».



Динамика прироста промежуточного потребления (P2)

Однако если посмотреть динамику промежуточного потребления по видам деятельности, то ее значения имеют существенные колебания, что влияет на значения добавленной стоимости. В свою очередь, этот показатель влияет на величину доходов факторов производства. К сожалению, проводимая экономическая политика не предполагает установление понятной для всех факторов зависимости между темпом роста доходов и ростом производительности соответствующих факторов. Как результат, общество испытывает большое напряжение вследствие роста цен [2, с. 7] и получения предпринимателями так называемой холдинговой (инвентарной) прибыли. Все это негативно влияет на прозрачность экономики, обеспечивая условия для подпольной и неформальной деятельности.

Нами выборочно проанализированы виды деятельности:

- 1) добыча металлических руд;
- 2) добыча урана и тория;
- 3) металлургическое производство;
- 4) производство резиновых и пластмассовых изделий;
- 5) сельское хозяйство;
- 6) лесное хозяйство;
- 7) здравоохранение;
- 8) научные исследования и разработки;
- 9) образование;
- 10) издательство и полиграфия;
- 11) страхование;
- 12) гостиницы и рестораны.

В таблице данная нумерация видов деятельности приведена в столбцах. В строках таблицы для соответствующих годов указаны значения коэффициента равновесия как соотношения промежуточного потребления к валовому выпуску.

Данные таблицы позволяют ранжировать виды деятельности в зависимости от величины, определяющей прогрессивность отрасли, которая обратно пропорциональна промежуточному потреблению. Наилучшие результаты деятельности по предложенному нами коэффициенту равновесия достигались за десять лет в образовании, здравоохранении, а также добыче урана и тория. Далее, наилучшую структуру при со-

здании ВВП внесло сельское хозяйство. Средние значения качества способа производства и уровня развития технологического уклада показали следующие виды деятельности: добыча металлургических руд, гостиницы и рестораны. Наконец, наиболее неэффективная структура производства добавленной стоимости, на наш взгляд, характерна для металлургии, производства резинотехнических изделий, а также издательства и полиграфии. Страхование и лесное хозяйство в последние годы набирают «отрицательные темпы», но не такие критические, как металлургия. Промежуточное положение между лучшими и отстающими отраслями по прогрессивности производства занимают научные исследования и разработки.

### Значения коэффициентов равновесия по видам деятельности

Год	K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>4</sub>	K <sub>5</sub>	K <sub>6</sub>	K <sub>7</sub>	K <sub>8</sub>	K <sub>9</sub>	K <sub>10</sub>	K <sub>11</sub>	K <sub>12</sub>
2003	0,34	0,48	0,72	0,77	0,48	52,69	0,40	0,53	0,31	0,56	0,19	0,46
2004	0,23	0,46	0,67	0,76	0,48	47,80	0,40	0,53	0,29	0,58	0,32	0,44
2005	2,56	0,44	0,69	0,73	0,46	46,30	0,43	0,56	0,30	0,55	0,27	0,47
2006	0,39	0,45	0,65	0,71	0,47	49,20	0,39	0,56	0,30	0,56	0,30	0,50
2007	0,43	0,48	0,66	0,76	0,47	45,20	0,39	0,54	0,31	0,56	0,37	0,47
2008	0,43	0,50	0,71	0,75	0,47	52,20	0,39	0,53	0,31	0,55	0,43	0,49
2009	0,46	0,50	0,75	0,71	0,48	54,33	0,37	0,54	0,26	0,58	0,52	0,51
2010	0,42	0,50	0,73	0,71	0,52	55,44	0,38	0,49	0,27	0,63	0,42	0,52
2011	0,38	0,52	0,76	0,73	0,47	52,35	0,38	0,52	0,28	0,65	0,46	0,50
2012	0,47	0,36	0,77	0,76	0,49	53,82	0,39	0,53	0,25	0,65	0,52	0,51
2013	0,50	0,36	0,78	0,76	0,49	55,47	0,34	0,52	0,23	0,66	0,57	0,50

Знание вышеуказанных тенденций, как нам представляется, может быть учтено при разработке стратегий развития, основанных на теории экономического роста [3, с. 5]. Хотелось бы, чтобы изложенные в данной статье положения частично или полностью нашли отражение в документах, подготовка которых ведется под руководством бывшего министра финансов Л. Е. Кудрина<sup>1</sup>. Действительно, робкие попытки отдельных экономистов обратить внимание на необходимость ограниченно формировать резервный фонд в результате выполнения бюджетного правила и установления конкретных цен на нефть до сих пор не нашли поддержки в исполнительной власти<sup>2</sup>. Наверное, это происходит потому, что декларации о целесообразности направления сверхдоходов в производство не подкреплены расчетами о самой структуре будущего производства.

### Библиографический список

1. Дятел Е. П. От экономики товарного богатства к обществу услуг // Известия Уральского государственного экономического университета. 2014. № 1(51).
2. Ильяшенко В. В. Взаимосвязь инфляции и безработицы: теоретические аспекты и особенности проявления в экономике России // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 2(64).
3. Корсакова Е. А. Механизм государственного регулирования экономического роста // Economics. 2016. № 5.

<sup>1</sup> Кудрин Л. Е. Основные направления защиты и развития конкуренции. URL: <http://www.csr.ru/issledovaniya/osnovnye-napravleniya-zashity-i-razvitiya-konkurentsii>.

<sup>2</sup> Юденков Ю. Минфин начинает опасные игры с рублем. Обзор М. Безчастной. URL: <https://svpressa.ru/economy/article/165375>.

4. Пономарева С. И. Современная макроэкономическая теория кризисов в контексте формирования новой модели экономического развития России // Креативная экономика: сб. тр. XVII Всерос. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 12 января 2016 г.). Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. аграр. ун-та, 2016.

**Б. Л. Кузнецов, С. Б. Кузнецова**

*Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета,  
г. Набережные Челны*

## **Стая «черных лебедей» и взрыв экономического миропорядка XXI века**

Неожиданные для правителей стран Европы события взорвали миропорядок XXI века. Избрание Д. Трампа президентом США придало необратимость и ускорение процессу распада экономического миропорядка, основанного на глобализации с преференциями для высокоразвитых стран, МНК, ТНК, сетевых структур. Рассматриваются принципы эгоцентризма и синергетизма как возможные парадигмы будущего. Дается анализ возможных стратегий развития глобальной и национальных экономик. В работе используется методология синергетического анализа. Описаны прогнозы развития в XXI веке.

**Ключевые слова:** миропорядок; глобальная экономика; тренд; прогноз будущего; конкуренция; эгоцентризм; синергетика.

Конец 2016 и начало 2017 г. ознаменовались полетом стаи «черных лебедей»: «Brexit» в Великобритании, победа «странного» Д. Трампа в США, отказ Ф. Олланда баллотироваться на пост президента Франции, решение Нидерландов не допускать Украину в ЕС, приход к власти в Молдавии и Болгарии, входящих в ЕС, «пророссийских» президентов.

Два события в наступившем 2017 г. потрясли мир. На 48-м Международном форуме в Давосе (17–20 января) реальным хозяином оказался лидер коммунистического Китая, самой крупной промышленной державы мира, Си Цзиньпин. Он выступил как апологет новой глобализации — неоглобализации по-китайски.

Казалось бы, более невероятного события не могло быть. Но Си Цзиньпин представлял самую крупную промышленную державу мира. Китай производит более половины мирового выпуска стали (более 800 млн т), проката алюминия, продукции легкой промышленности, в одиночку строит космическую станцию, что не могут позволить себе ни США, ни Россия, готовит проекты строительства на Луне обитаемых поселений землян и т. д. Только по объемам ВВП, который превосходит ВВП России в семь раз, Китай несколько уступает США, но при этом долг США Китаю достигает 1 трлн дол.

Китай первым в мире удачно совместил и конвергировал плановую и рыночную экономику с небывалым успехом — вот уже около 40 лет имеет темпы экономического роста более 7 % в год (в 1980-е, 1990-е, 2000-е они доходили до 15 %). Темп развития Китая определяет темп развития всей мировой экономики (драйвер экономического развития).

Китай ориентирован на сотрудничество со всеми странами. В речи на Давосском форуме Си Цзиньпин не использует понятие «конкуренция». Доминирует термин «сотрудничество». Китай предложил стратегию Road Show (уникальный путь сотрудничества). Китай исходит из интересов человечества в целом и принципа «человеческой судьбы сообщества» (человечества как единого целого, как метасистемы, в основе которой лежит не конкуренция, а сотрудничество и цель получения положительной синергии) [1]. «Работать вместе, чтобы построить человеческую общность судьбы» —



такова стратегия Китая в изложении президента крупнейшей страны мира, определяющей стратегию неоглобализации.

Китайская модель неоглобализации находится в противоречии с Вашингтонским и пост-Вашингтонским консенсусом, содержащим в основе превосходство США (часто завуалированное словами «свобода торговли», «конкуренция», «инновационное развитие» и т. д.).

Предложенная Китаем стратегия экономического развития в основе содержит цель — получить резонансный, синергетический результат от взаимодействия всех народов — великих и невеликих: «...работать вместе... играть вместе... помогать друг другу, чтобы сделать мир лучше, каждого человека на Земле сделать счастливым, искренним, искоренить войны, бедность, болезни...» [2].

Другое событие, которое потрясло мир, — избрание Д. Трампа президентом США. Это мультимиллиардер, пользующийся репутацией фашиста, националиста, жесткого противника курса людей, группировавшихся вокруг Б. Обамы и Х. Клинтон.

«Избрание Д. Трампа президентом США положило конец миропорядку XXI века», — заявил министр иностранных дел Германии Франк-Вальтер Штайнмайер.

«Ужасом, охватившим Давос и всю Европу» назвал избрание Д. Трампа президентом США А. Чубайс. С ним согласен рулевой российской экономики И. Шувалов.

В лексикон элиты (политической и экономической) вошло понятие «черные лебеди» как символ неожиданности. В науке этому бытовому термину, ставшему популярным после выхода книги Н.Н. Талеба «Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости» [3], соответствуют термины «синергетический фактор», «неопределенность», «бифуркационный фактор» (таким событием был, например, взрыв метеорита над Челябинском в 2013 г.). Д. Трамп — самый большой «черный лебедь» в стае «черных лебедей», пролетающих над объектом, который называют Земля.

У самых сытых людей мира, собравшихся в Давосе и вне его, факт избрания Д. Трампа, американского миллиардера с экзотическим поведением в предвыборной кампании, вызвал ужас, страх, растерянность. Но таковы принципы демократии.

Вот некоторые пассажи из речи Д. Трампа на инаугурации 20 января 2017 г. Оценка экономической ситуации в богатейшей стране мира (доход на душу населения в США на порядок выше, чем в России, темпы роста ВВП на порядок выше, чем в России и в странах СНГ): «...ржавеющие заводы разбросаны по всей стране подобно надгробным камням... Начиная с этого дня страной будет управлять новое видение. С этого дня только Америка будет прежде всего...».

Д. Трамп выступал не от имени финансовой элиты США, ярким представителем которой он является, а от имени «простого народа». В США 45 млн чел. получают талоны на бесплатное питание, миллионы безработных и мексиканских мигрантов ищут рабочие места. Мегалополис Детройт, мировая столица автомобилестроения, некогда насчитывавшая 5 млн чел. (вместе с прилегающими поселками) лежит в руинах. Проблемы с экономикой в США есть, но пока это сильнейшая экономика мира, и здесь Д. Трамп перегибает.

Д. Трамп назвал приоритеты в своей экономической политике и стратегические задачи, которые он будет решать в интересах «простого народа». Вот как он обозначил свою стратегию: «...Мы вернем рабочие места. Мы вернем наши границы. Мы вернем себе наше богатство и нашу мечту. Мы построим новые дороги, автострады, мосты, аэропорты, тоннели и железнодорожные пути... Мы снимем людей с пособий и вернем их на работу, восстанавливая страну руками американцев...». Д. Трамп не обещал таргетирование ключевой ставки, управление волатильностью на биржах и т. д. Он обратился к американскому народу, используя лексику строительного прораба.

Но самое главное — это была речь... антиглобалиста?! Вот уровень его глобализационных амбиций: «...Десятилетиями мы обогащали иностранную промышленность ценой своей промышленности, субсидировали иностранные армии, оставляя наши войска истощенными. Мы защищали границы других стран, отказывались оборонять свои собственные рубежи. Мы потратили триллионы долларов за пределами страны, пока инфраструктура Америки приходила в негодность».

Он признал право каждой нации на свои национальные интересы — «каждый за себя»; на невмешательство одних государств во внутренние дела других стран, кроме ИГИЛ, которая должна быть уничтожена полностью. Д. Трамп провозгласил начало новой политической системы и «экономической стратегии» в США: «Сегодняшняя церемония означает не просто передачу власти от одной администрации к другой, от одной партии к другой. Это передача власти из Вашингтона обратно вам, американскому народу».

Судя по заявлению Д. Трампа, никаких претензий на «исключительность» американской нации у него нет.

Д. Трамп, американский революционер XXI века (?!), популист, эксплуатирующий надежды простого народа США, создал кабинет из миллионеров, миллиардеров и тут же исполнил крещендо национализму и эгоцентризму, но не глобализму и империализму. Это беспрецедентная эквилибристика. Не факт, что он искренен и все произнесенное им не окажется блефом, имиджевой корректировкой, «расизмом поновому» (он остался сторонником построения стены на границе с Мексикой). Но он может взорвать Америку, мировой экономический порядок, построенный на принципах пост-Вашингтонского консенсуса (если уже не взорвал его). Если Трамп, ярый апологет эгоцентризма и протекционист, и Си Цзиньпин, лидер глобального синергетизма, предлагающий себя в глобальные лидеры нового порядка, построенного на сотрудничестве, коллективизме, высоких целях выживания и развития для всего человечества на Земле, не найдут компромисса, мир может расколоться. Это и будет Апокалипсис. Дело даже не в личностях, а в глобальных факторах: синергизм Китая против эгоцентризма США.

В дихотомии «синергетизм — сверхэгоизм» есть еще один сильный фактор — руководитель страны с самыми большими природными ресурсами В. В. Путин. Опытный, матерый, но не имеющий четкой стратегии развития России, опирающейся на необъятные природные ресурсы страны, образованный народ, отцы и деды которого сломали хребет германскому фашизму. Бог не дал России Эрхарда, создавшего стратегию социального государства в Германии, Дэн Сяопина, сотворившего китайское чудо на основе соединения рынка и плана, Ли Куан Ю, сделавшего из деревушки под названием Сингапур технологически самое передовое и социально комфортное государство в мире. Но на глобальной сцене Россия своего слова еще не сказала. Ее решение может оказаться решением рефери на ринге двух парадигм глобального развития.

Термины «глобализация», «однополярный мир», «Вашингтонский консенсус» родились на почве идеологии исключительности США как глобального мирового лидера (Б. Обама) и «конца истории» по Фукуяме [4] как символа абсолютного торжества США в XX веке.

И вдруг побежденная страна (Россия) в 2008 г. в Мюнхене на Международном форуме по европейской безопасности устами В. В. Путина потребовала не нарушать договоренности и сложившиеся границы по состоянию на 1991 г. Имплицитный раскол между Западом и Россией стал очевидным фактом. Незамедлительно начался экономический раскол. Санкции вводились против России по любому поводу и без повода... Россия выстояла.

Вступление Д. Трампа в должность президента США, с одной стороны, кладет конец русофобной политике Б. Обамы, а с другой — ставит вопрос: как будет строиться непрогнозируемый Д. Трамп отношения с Китаем и Россией. Мир в точке бифуркации. Исходов много. Один из них будет реализован в 2017 г.

Экономически Россия слаба, но продолжать конфронтацию с США — не ее стратегия. Россия не приемлет роль активного участника глобального Апокалипсиса.

А не называется ли все происходящее определением: капитализм исчерпал свой исторический ресурс, надо учить китайский и осваивать синергетизм по-китайски?

### Библиографический список

1. Кузнецов Б. Л. Введение в экономическую синергетику. Набережные Челны: Изд-во КамПИ, 1998.
2. Люди // Жэньминь Жибао. 2017. 21 янв.
3. Талеб Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости: [пер. с англ.]. 2-е изд. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2014.
4. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек / пер. с англ. М. Б. Левина. М.: АСТ, 2007.

Ал. А. Мальцев

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

## Гетеродоксальная экономическая теория: состояние и пути развития

Рассматриваются некоторые особенности российского сообщества гетеродоксальных экономистов. Установлено, что гетеродоксы пока не могут предложить убедительную альтернативу мейнстриму. Обозначены возможные стратегии дальнейшего развития гетеродоксальной экономической теории.

**Ключевые слова:** гетеродоксальная экономическая теория; методология; мейнстрим.

Начало XXI столетия в плане развития экономической мысли ознаменовалось появлением значительного количества исследований, отмечающих кризисное состояние есоnотiс. Все громче слышны голоса специалистов, утверждающих, что современные экономисты «основного русла» переселились в башню из слоновой кости, где стали предаваться играм в математический бисер и полностью отрешились от изучения реальных проблем хозяйственной жизни. На этом фоне наблюдается рост интереса к альтернативным по отношению к мейнстриму концепциям, обобщенно именуемым гетеродоксальной экономической теорией, представители которой скептически относятся к использованию математических моделей и чьи методологические установки не отвечают трем основным мета-аксиомам неоклассической ортодоксии — «методологическому индивидуализму, методологическому инструментализму, методологической равновесности» [8].

Примечательно также и то, что во многих работах недвусмысленно говорится о том, что именно в гетеродоксальных экономических концепциях надо искать спасение от формализма и мелкотемья, поразившего «магистральное течение». К сожалению, такого рода заключения крайне редко подкрепляются какой-то эмпирической базой. Особую актуальность получение информации о реальной ситуации в среде экономистов, не разделяющих постулаты мейнстрима, на наш взгляд, представляет для российской экономической науки. Дело в том, что в последние годы стали все чаще появляться работы, в которых последовательно утверждается мысль о том, что отечествен-

ным ученым не следует перенимать концептуальные наработки и исследовательские стандарты, принятые в мейнстримной экономической науке. Вместо этого российским экономистам советуют заниматься исследованиями в гетеродоксальном ключе.

Для проверки оправданности заявлений о способности представителей гетеродоксального спектра экономической мысли выступить достойной альтернативой подвергаемому всеобщей обструкции мейнстриму мы решили воспользоваться информационной базой, собранной нами в ходе опроса членов российского сообщества академических экономистов (РАСЭ) [2]. Ее сводные параметры выглядят следующим образом. В общей сложности удалось собрать 339 анкет, из которых 106 получено в ходе очного опроса и 233 поступили в электронной форме. После исключения бюллетеней, заполненных студентами, в нашем распоряжении оказался 331 опросный лист. Наибольшую активность в анкетировании проявили представители экономических факультетов МГУ (51 анкета), СПбГУ (34), а также преподаватели экономических дисциплин ТюмГУ (27), РЭУ им. Г. В. Плеханова (19), ЯрГУ им. П. Г. Демидова (19), НИУ ВШЭ (включая Санкт-Петербургский филиал) (16), Финансового университета при Правительстве РФ (15), УрГЭУ (13), Высшей школы Экономики и менеджмента (ВШЭМ) УрФУ (11), Байкальского государственного университета (БГУ) (11), ОмГУ им. Ф. М. Достоевского (10) и ВолГУ (10 анкет). Среди сотрудников Российской академии наук самое большое количество опросных листов получено от специалистов ИЭ УрО РАН, ИЭ РАН и ИМЭМО РАН им. Е. М. Примакова — 15, 13 и 11 соответственно. Из других институтов РАН пришло 5, из не перечисленных выше вузов — 49 и прочих организаций — 2 анкеты.

Наш анализ выявил следующее.

Во-первых, выяснилось, что, вероятно, российское сообщество экономистов является одним из наиболее гетеродоксальных в мире. Лишь 25,7 % респондентов ощущают себя частью мейнстрима экономической науки, а удельный вес специалистов, однозначно не идентифицирующих себя с «главным течением», оказался в 1,5 раза больше — 39,6 %. Для сравнения: в США в 2000-е годы удельный вес исследователей, работающих в гетеродоксальной традиции, не достигал и 7 % от суммарного числа всех экономистов [7; 10].

Во-вторых, обнаружено, что в России сторонники «магистрального течения» зачастую положительнее относятся к тенденциям, именуемым некоторыми специалистами антидотом против засилья неоклассической ортодоксии, чем якобы враждебные неоклассике гетеродоксы. Скажем, если процесс гетерогенизации ортодоксальной экономической теории, под которым в литературе обычно понимают включение в мейнстрим достижений экспериментальной, поведенческой и институциональной экономики [1], в той или иной степени поддерживает 42,3 % респондентов, причисляющих себя к «главному руслу», то среди специалистов, не видящих себя частью «основного канона», таких насчитывалось лишь 37,4 %. В этом контексте не вызывает удивления то, что представители «магистрального течения» активнее ученых из гетеродоксального лагеря приветствуют подходы, еще недавно считавшиеся несоместимыми с методологическими устоями мейнстримной economics: вытеснение теории общего равновесия теорией игр, «экспериментальный поворот», «бихевиоризацию» экономической науки, пр.

В-третьих, к сожалению, проведенный опрос во многом указывает на обоснованность часто встречающегося в литературе тезиса: «те, кто критикует мейнстрим, просто не знают то, о чем они говорят и не читают последних исследований» [6]. Российские гетеродоксы в лучшем случае индифферентно относятся к таким важным «противоядиям против формализма» [1], как теория перспектив и теория экономиче-

ской сложности. По-видимому, именно поверхностными знаниями концептуальных основ мейнстрима во многом объясняется неспособность представителей «альтернативного канона» выработать сколько-нибудь последовательную позицию в отношении ключевых предпосылок «главного течения». Впрочем, такого рода «парадоксы» характерны не только для отечественной гетеродоксии. Как показал анализ Э. Миэрманом анкет, распространенных среди членов Ассоциации гетеродоксальных экономистов, зарубежные ученые, занимающиеся исследованиями под гетеродоксальными знаменами, также не выработали внятной позиции по отношению к мейнстриму [8]. Неудивительно, что специалисты, по-настоящему переживающие за судьбу гетеродоксальной экономической теории, связывают ее по-прежнему достаточно невысокий статус с нежеланием гетеродоксов вникать в тонкости развития «основного русла» и их неготовностью адаптироваться к современным исследовательским стандартам [5].

Таким образом, в существующем виде гетеродоксы едва ли могут предложить достойную замену «основному руслу», представители которого все дальше уходят от гротескного образа адептов «святой троицы — жадности, равновесия и рациональности» и симпатизируют более реалистичным предпосылкам «целенаправленного поведения, устойчивости и просвещенного эгоизма» [4]. Полученные результаты подтверждают справедливость замечания Д. Коландера, подчеркивающего, что, преуспев в создании красочных карикатур на «основное русло», многие деятели из гетеродоксальной когорты не заметили постепенного дрейфа современного мейнстрима в сторону плюрализма и реалистичности, в результате чего их яркие обличения «магистрального течения» все больше напоминают сражения с ветряными мельницами. Как результат, у значительной части гетеродоксов выработалась стойкая привычка делить экономическую науку на «хорошую» гетеродоксальную и «плохую» мейнстримную. Такое черно-белое мышление не только отпугивает специалистов потенциально способных примкнуть к гетеродоксам, но и «отталкивает потенциальных союзников из эклектической ортодоксии» [9].

Подобная ситуация, на наш взгляд, приводит к тому, что представителям гетеродоксального спектра экономической мысли предстоит сделать выбор стратегии, от которого будет зависеть дальнейшая судьба гетеродоксии. Первая альтернатива заключается в превращении гетеродоксов из «внешних» во «внутренних» критиков мейнстрима посредством адаптации к современным исследовательским стандартам, принятым в «магистральном течении» [3]. Второй просматривающийся вариант — последовать примеру специалистов по истории экономических учений и запустить программу «исхода» гетеродоксии из лоно экономической теории путем создания (совместно с представителями других общественных наук) новой социальной дисциплины, посвященной изучению экономики и общества [6]. Какая траектория будет выбрана — покажет время. Однако независимо от данных обстоятельств гетеродоксам следует уделять большее внимание изучению происходящих в современной экономической теории изменений, а также снизить градус критики мейнстрима, отвлекающей силы от развития своих собственных концепций.

### Библиографический список

1. Автономов В. С. Методологические проблемы современной экономической науки // Вестник Российской академии наук. 2006. Т. 76, № 3.
2. Мальцев А. Российское сообщество экономистов: особенности и перспективы // Вопросы экономики. 2016. № 11.
3. Colander D. Moving Beyond the Rhetoric of Pluralism: Suggestions for an «Inside-the-Mainstream» Heterodoxy // Garnett R. et al. (eds.). *Economic Pluralism*. L., N. Y.: Routledge, 2010.

4. Colander D. The Making of an Economist, Redux. Princeton: Princeton University Press, 2007.
5. Colander D. The Making of the European Economist. Cheltenham: Edward Elgar, 2009.
6. Lavoie M. Should Heterodox Economics Be Taught In Economics Departments, or Is There Any Room for Backwater Economics? URL: <https://www.ineteconomics.org/uploads/papers/Lavoie.pdf>.
7. Lee F. A History of Heterodox Economics: Challenging the Mainstream in the Twentieth Century. Abingdon, N. Y.: Routledge, 2009.
8. Mearman A. Who Do Heterodox Economists Think They Are? URL: <http://carecon.org.uk/DPs/0915.pdf>
9. Thornton T. B. From Economics to Political Economy: The Problems, Promises and Solutions of Pluralist Economics. Abingdon, N. Y.: Routledge, 2016.
10. U. S. Department of Labor. Occupational Projections and Training Data: 2008–2009. Washington, DC: Government Printing Office, 2008.

### Г. З. Мансуров

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

## О системе правовых регуляторов новой индустриализации: некоторые проблемы теории и практики

Процесс «новой индустриализации» является объектом совместного регулирования норм международной и внутригосударственной правовых систем. Обращается внимание на определяющую роль для индустриальных правоотношений документов программно-целевого характера. Констатируется незначительное количество судебных актов

**Ключевые слова:** индустриализация; правовые регуляторы; Конституция РФ; международный договор; федеральный закон; областной закон; муниципальный нормативный акт; судебный акт; документ программно-целевого характера.

Согласно одному из важнейших актов, являющихся правовой основой «новой индустриализации» России, — Указу Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», целями нового этапа экономической реформы являются повышение темпов и обеспечение устойчивости экономического роста, увеличение реальных доходов граждан РФ и достижение технологического лидерства российской экономики. Если усилия в период предшествующей ей *социалистической индустриализации* были направлены «на социалистическое переустройство деревни, на преодоление капиталистических и последовательное усиление социалистических элементов в хозяйственном строе страны и на повышение обороноспособности Союза ССР» [5, с. 200], то концепция *новой индустриализации* является принципиально иной, так как она базируется на институтах и фундаментальных принципах рыночной экономики, демократического устройства общества, на учете достигнутого уровня интеграции в мирохозяйственные связи и отношения, повышении эффективности и росте производительности труда [8, с. 718].

Из содержания нормативных актов следует, что, во-первых, *законодатель рассматривает индустриальные отношения как разновидность инновационных* и, во-вторых, *законотворческий процесс осуществляется путем регулирования составных частей инновационных отношений, а не инновационного процесса в целом*. В итоге наибольшее количество нормативных актов принято в сферах:

- 1) промышленной политики;
- 2) стратегического планирования;
- 3) публично-частного партнерства.

Таким образом, в настоящее время в российском законодательстве отсутствует нормативный акт, инкорпорировавший хотя бы общую часть индустриального законодательства. Индустриально-правовые нормы содержатся в огромном количестве источников. Если исходить из буквального понимания индустриализации, то важнейшим нормативным актом в этой сфере является ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». Как справедливо отметил В. И. Еременко, «основная цель Закона о промышленной политике — новая индустриализация страны» [4, с. 16].

Целью данной статьи является анализ системы правовых регуляторов общественных отношений в сфере новой индустриализации РФ, к которым относятся Конституция РФ, федеральные, региональные и муниципальные акты, с учетом того, что индустриальные отношения являются разновидностью инновационных отношений.

Как известно, важнейшим правовым источником является *Конституция РФ*<sup>1</sup>. Действующий основной закон РФ появился в период рыночной эйфории и поэтому не имеет норм, прямо регулирующих инновационные, в том числе и индустриальные, отношения. В этом заключается принципиальное его отличие как от предыдущих отечественных, так и от некоторых иностранных конституций<sup>2</sup>. Например, в Конституцию РСФСР 1918 г. и Конституцию СССР 1923 г. были включены нормы о планировании народного хозяйства, содержание которых практически полностью совпадало<sup>3</sup>. Во второй союзной Конституции содержалась цель планирования народного хозяйства<sup>4</sup>. А в последней советской Конституции, принятой уже в середине 1970-х годов, отмечается комплексный характер планирования экономического и социального развития (ст. 16)<sup>5</sup>.

Таким образом, принципиальным недостатком действующей Конституции РФ является отсутствие специальных норм в сфере инновационных, в том числе и индустриальных, отношений. Очевидно, что при очередной редакции данного документа этот недостаток должен быть исправлен, потому что индустриализация в обозримом будущем будет магистральным направлением развития национальной экономики.

Переходя к анализу *международно-правовых актов в сфере индустриализации*, следует отметить, что основным трендом в развитых странах является деиндустриализация в силу того, что в общественном сознании западных стран доминирует мнение, согласно которому индустриализация — это уже пройденный для них этап. Однако анализ ситуации в этих странах, и в первую очередь в США, свидетельствует о том, что у них постепенно возникает понимание необходимости новой индустриализации, т. е. возвращения в страну производственных предприятий, которые в течение предыдущих двух десятилетий компании предпочитали размещать в развивающихся странах<sup>6</sup>.

Но в действующих международных договорах зафиксировано прежнее понимание индустриализации – содействие промышленному развитию экономически от-

---

<sup>1</sup> Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г., в ред. от 21 июля 2014 г. // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.

<sup>2</sup> Конституция Китайской Народной Республики от 4 декабря 1982 г. // Конституции государств Азии. Т. 2. М.: Норма, 2010. С. 241; Переходная Конституция Непала от 15 января 2007 г. // Там же. С. 581.

<sup>3</sup> Основной Закон (Конституция) Союза Советских Социалистических Республик от 6 июля 1923 г. // Известия ЦИК СССР и ВЦИК. 1923. № 150. С. 17–18.

<sup>4</sup> Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик от 5 декабря 1936 г. // Известия ЦИК СССР и ВЦИК. 1936. № 283. С. 120.

<sup>5</sup> Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик от 7 октября 1977 г. // Ведомости ВС СССР. 1977. № 41. Ст. 617.

<sup>6</sup> Ратников А. Союз труда и капитала. Экономисты заговорили о «новой индустриализации» США. URL: <https://lenta.ru/articles/2013/12/10/usaindustry>.

*сталых стран.* Весьма характерным в этом смысле является определение индустриализации, содержащееся в Уставе ЮНИДО: «индустриализация является движущей силой роста, необходимой для быстрого экономического и социального развития, в особенности развивающихся стран (курсив мой. — Г. М.), для повышения жизненного уровня и качества жизни народов во всех странах и для установления равноправного экономического и социального порядка»<sup>1</sup>. Следует отметить, что экономическое объединение социалистических стран имело схожее понимание индустриализации: «Совет Экономической Взаимопомощи имеет целью содействовать ... повышению уровня индустриализации стран с менее развитой промышленностью (курсив мой. — Г. М.)»<sup>2</sup>.

Совершенно иное отношение к индустриализации складывается в международных объединениях стран — республик бывшего СССР. Принципиальной особенностью взаимоотношений этих стран является то, что *между ними, кроме прибалтийских республик, до сих пор сохраняется промышленная кооперация.* Поэтому после распада СССР и создания СНГ новые суверенные государства стали заключать соглашения по сохранению и расширению кооперации в сфере индустриализации<sup>3</sup>. *В соглашениях постсоветских стран, в отличие от актов СЭВ, фиксируется не помощь передовых в промышленном развитии стран отстающим, а совместная, взаимовыгодная деятельность по ускоренному развитию промышленного производства.*

При этом следует отметить, что необходимость юридического закрепления данной потребности была осознана не сразу. Так, согласно Уставу СНГ, сотрудничество в сфере промышленности ограничено необходимостью содействия стандартизации и сертификации промышленной продукции<sup>4</sup>. Впоследствии отношение к данной сфере межгосударственных связей претерпело серьезную эволюцию.

В настоящее время *стратегическими целями в сфере промышленной политики* являются сближение экономических и правовых основ развития промышленности государств-участников СНГ<sup>5</sup>.

Очевидно, что высшим этапом в развитии промышленной кооперации стран СНГ будет вступление в силу Соглашения о сотрудничестве в области промышленности и создании Совета по промышленной политике государств-участников СНГ. Одной из целей стран СНГ, согласно ст. 1 данного документа, является формирование благоприятных условий для инновационного промышленного развития экономики государств-участников<sup>6</sup>.

Разновекторный характер интеграции стран бывшего СССР обусловил появление иных, помимо СНГ, объединений, самым эффективным из которых в настоящее время является *Евразийский экономический союз.*

---

<sup>1</sup> Устав Организации ООН по промышленному развитию от 8 апреля 1979 г. // Сборник международных договоров СССР. Вып. XLI. М., 1987. С. 290.

<sup>2</sup> Устав Совета Экономической Взаимопомощи от 14 декабря 1959 г. // Ведомости ВС СССР. 1960. № 15. Ст. 107.

<sup>3</sup> Решение Межгосударственного экономического комитета Экономического союза «О мерах по стабилизации работы предприятий легкой промышленности государств-участников СНГ» // Информационный бюллетень Межгосударственного экономического комитета Экономического союза СНГ. 1996. № 2. С. 16.

<sup>4</sup> Устав Содружества Независимых Государств // Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ 1993. № 1. С. 14.

<sup>5</sup> Решение Совета глав правительств СНГ «О Стратегии экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года» от 14 ноября 2008 г. // Информационный бюллетень Межгосударственного экономического комитета Экономического союза СНГ. 2009. № 1. С. 23.

<sup>6</sup> Соглашение о сотрудничестве в области промышленности и создании Совета по промышленной политике государств-участников СНГ от 30 мая 2012 г. // Бюллетень международных договоров. 2013. № 10. С. 22.



Договор о Евразийском экономическом союзе был подготовлен с учетом ошибок, совершенных при составлении учредительных документов прежних международных объединений стран экс-СССР. Так, например, был восполнен пробел о промышленной политике (п. 2, 3 и 6 ст. 92)<sup>1</sup>. Содержание документа позднее было детализировано актами органов Евразийского экономического союза<sup>2</sup>.

Наиболее детально индустриальные отношения урегулированы **внутригосударственными актами**. Следует отметить, что в настоящее время *нет ни одного федерального закона, содержащего термин «индустриализация»*. Законодатель, как уже было указано выше, пошел по пути регламентации отдельных элементов индустриализации — промышленной политики, стратегического планирования и государственного (муниципального) частного партнерства. Важнейшие положения закреплены в трех федеральных законах (ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» и ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»).

Однако основная нагрузка по регулированию инновационных, в том числе и индустриальных, отношений в настоящее время возлагается все-таки на *документы программно-целевого характера*. Данное обстоятельство обусловлено тем, что общественные потребности, формируемые в обществе в сфере инноваций, неясны, опыта организации и развития данных отношений всегда объективно недостаточно, и сами эти отношения имеют наибольшую тенденцию к изменениям и структурированию. При такой ситуации важнейшими методами организации этих отношений становятся *моделирование, прогнозирование и планирование*. Поэтому государственная инновационная политика в значительной степени состоит по своему содержанию из планов, прогнозов и модельных конструкций, а правовое регулирование в инновационной сфере больше основывается на моделировании будущих общественных отношений и правоотношений, чем на закреплении уже сложившихся [2, с. 166; 3, с. 3].

Основными актами, которыми регулируется инновационная, в том числе и промышленная, политика, являются Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. и Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г.

Серьезным недостатком вышеуказанных актов и федеральных отраслевых актов является то, что в этих документах *содержание понятия «индустриализация» зачастую не совпадает*. Так, согласно п. 4 раздела VI постановления Правительства РФ «О Государственной целевой программе „Жилище“», для достижения «оптимального уровня индустриализации строительства» необходимо «проведение в жизнь принципов модульной координации, стандартизации, сборности, совместимости конструкций и изделий, развития системы средств малой механизации с невысокой капиталоемкостью»<sup>3</sup>.

Обобщающих **актов Верховного Суда РФ** и ныне не существующего **Высшего Арбитражного Суда РФ** в сфере индустриальных отношений нет. Имеются юридические акты в сфере стратегического планирования (решения Верховного Суда

---

<sup>1</sup> Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. С. 28.

<sup>2</sup> Решение № 40 Высшего Евразийского экономического совета «Об основных направлениях координации национальных промышленных политик Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» от 31 мая 2013 г.; Решение № 141 Коллегии Евразийской экономической комиссии «О выполнении государствами-членами Евразийского экономического союза обязательств в отношении чувствительных товаров при осуществлении мер промышленной политики» от 8 ноября 2016 г.

<sup>3</sup> О Государственной целевой программе «Жилище»: постановление Правительства РФ от 20 июня 1993 г. № 595 (ред. от 26 июля 2004 г.) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 31. Ст. 3268.

РФ от 24 марта 2016 г. № АКПИ16-2, от 17 декабря 2015 г. № АКПИ15-1263 и др.) и публично-частного партнерства (постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 17 августа 2016 г. № Ф01-2986/2016 по делу № А28-8590/2015, постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 16 июня 2016 г. № Ф02-2764/2016 г. по делу № А19-9819/2015 и др.). Следует признать, что *все эти акты являются сугубо правоприменительными. В них нет положений, корректирующих или восполняющих содержание нормативных актов.* Этим современные судебные акты значительно отличаются от дореволюционных. Например, Н. В. Ковалева, анализируя систему технико-юридических норм Российской империи XIX — начала XX века, установила следующее: «Иными источниками права выступали судебная практика и обычаи, которые применялись в случае отсутствия соответствующих нормотворческих положений и потенциально могли обрести законодательное оформление» [6, с. 35].

Общественные отношения в сфере индустриализации регулируются не только федеральными, но и **региональными нормативными актами**. Так, согласно п. 1 ст. 7 ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере промышленной политики относится принятие *законов и иных нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации, устанавливающих меры стимулирования деятельности в сфере промышленности*, осуществляемые за счет средств регионального бюджета.

Для некоторых регионов, в отличие от Российской Федерации, характерно наличие *комплексных законов в сфере инноваций* (например, Закон Свердловской области «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Свердловской области», Закон г. Москвы «О научно-технической и инновационной деятельности в городе Москве» и т. д.).

Региональные акты зачастую схожи с федеральными как по названию, так и по содержанию (например, Стратегия социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 гг., Инвестиционная стратегия Свердловской области на период до 2020 г. и др.) *с учетом разграничения их полномочий.*

Важнейшее значение для реализации задач регионального регулирования инновационных процессов имеют региональные инновационные программы и проекты, соответствующие приоритетам развития территорий и являющиеся основой организационно-экономического механизма научно-инновационной политики [1, с. 10].

Имеется *судебная практика приведения региональных актов в соответствие с федеральными актами в сфере инновационных правоотношений* (например, решение Верховного суда Республики Саха (Якутия) от 3 мая 2001 г.).

**Муниципальные нормативные акты** принимаются в пределах компетенций органов местного самоуправления (ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»).

В целом содержание этих актов является весьма корректным. Однако имеются и некоторые характерные недостатки.

1. Для некоторых муниципальных актов характерно *чрезвычайно широкое толкование термина «индустриализация» или необоснованное применение данного термина.* Например, в некоторых нормативных актах замену старого оборудования на современное высокопроизводительное оборудование и переподготовку работающих специалистов именуется индустриализацией школьного питания (Долгосрочная целевая программа Люберецкого муниципального района Московской области, утв. постановлением от 14 декабря 2010 г. № 2611-ПА).

Справедливости ради следует признать, что необоснованно расширительное толкование понятия «инновационная деятельность» характерно не только для муниципальных актов. Так, согласно одному из областных актов, разновидностью инноваци-

онных отношений является «предоставление частных музейных коллекций для организации выставок в государственных и муниципальных музеях» (Концепция развития музейной сферы в Свердловской области на период до 2020 г., утв. постановлением Правительства Свердловской области от 19 ноября 2014 г. № 1007-ПП). И далее в этом документе содержится не менее загадочное утверждение: «Такая инновационная деятельность требует специальных законодательно-управленческих усилий на разных уровнях».

В другом муниципальном акте говорится о «распоряжении инновациями», несмотря на то что инновация является процессом и по этой причине распорядиться ею невозможно (Генеральный план Березовского городского округа, утвержденный решением от 27 декабря 2012 г. № 20).

2. *Превышение полномочий в сфере инновационных правоотношений.* В частности, постановлением Главы городского округа Богданович от 23 мая 2016 г. № 846 «Об утверждении Положения о муниципально-частном партнерстве в городском округе Богданович» (п. 5.1) введена новая форма муниципально-частного партнерства. Правомерность такой инициативы вызывает серьезные сомнения в силу того, что *формы муниципально-частного партнерства определяются федеральным законодательством* (п. 1 ч. 2 ст. 6 ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»). Кроме того, согласно господствующему в доктрине мнению, «Вопрос о форме соглашения о ГЧП (МЧП) является дискуссионным, и ни в теории, ни в практике на настоящий момент не выработано единого мнения относительно того, что следует понимать под формами ... публично-частного партнерства» [7, с. 38]. Поэтому выраженное в вышеуказанном акте мнение законодателя относительно того, что следует понимать под формой, является «научообразным обобщением, подходящим, скорее, для теоретической дискуссии, нежели для нормотворчества» [7, с. 38].

### Библиографический список

1. *Абаев А. Л.* Особенности региональной составляющей государственной инновационной политики // Государственная власть и местное самоуправление. 2008. № 11.
2. *Грибанов Д. В.* Изменения в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» // Российский юридический журнал. 2011. № 6.
3. *Грибанов Д. В.* Стратегии и программы как специфические правовые документы в сфере инновационного развития // Российская юстиция. 2011. № 11.
4. *Еременко В. И.* Российское законодательство о промышленной политике // Законодательство и экономика. 2015. № 3.
5. *История СССР: эпоха социализма: учебник / под ред. Ю. С. Кукушкина.* М.: Высшая школа, 1985.
6. *Ковалева Н. В.* Техническое регулирование в законодательстве Российской империи (XIX — начала XX веков): автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2015.
7. *Комментарий к Федеральному закону «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / под ред. В. Ф. Попондопуло, В. В. Киликорова.* М.: Инфотропик Медиа, 2016.
8. *Силин Я. П., Анимца Е. Г., Новикова Н. В.* «Новая нормальность» в российской экономике: региональная специфика // Экономика региона. 2016. Т. 12. Вып. 3.

## Инвестиционная политика российских предприятий в условиях роста роли интеллектуальных активов

В статье раскрыты тенденции, отражающие направления инвестирования в российской экономике после кризиса 2008 г. Целью статьи является выявление особенностей инвестирования, связанных с инвестициями в интеллектуальный капитал, как в экономике в целом, так и в отдельных отраслях и регионах России. Теоретической основой статьи является концепция интеллектуального капитала, а также подтвержденная исследованиями глобальная мировая тенденция роста инвестиций в интеллектуальный капитал. Гипотеза исследования состоит в том, что в российской экономике инвестиции в интеллектуальный капитал растут более медленными темпами, чем инвестиции в основные активы. Для подтверждения гипотезы авторами проведен анализ большого количества статистических данных о структуре и динамике инвестиций в 2008–2014 гг.

**Ключевые слова:** инвестиции; интеллектуальный капитал; тенденции инвестирования на российских предприятиях.

Тенденция опережающего роста инвестиций в интеллектуальный капитал в экономике развитых стран подтверждена многочисленными исследованиями. В то же время периодически в разных странах могут наблюдаться отклонения от этой глобальной тенденции. Это свидетельствует как об особенностях развития отдельных стран, так и о проблемах, с которыми сталкиваются отдельные экономики. Данная статья показывает тенденции, отражающие направления инвестирования в российской экономике после кризиса 2008 г. Целью статьи является выявление особенностей инвестирования в российской экономике, связанных с инвестициями в интеллектуальный капитал, как в экономике в целом, так и в отдельных отраслях и регионах. Показано, что наблюдается разрыв между темпами роста инвестиций в основные фонды и темпами роста отраслей, отражающих развитие интеллектуального капитала предприятий.

В соответствии с общепринятой концепцией интеллектуального капитала под интеллектуальным капиталом авторами понимается совокупность человеческого, организационного и клиентского капитала. Такое понимание представлено в работах наиболее известных авторов, исследующих это явление в деятельности компаний [3–5].

Авторами показаны тенденции инвестирования, сложившиеся в российской экономике в последнее десятилетие. Отраслевая структура валовой добавленной стоимости свидетельствует о том, что в России ведущими видами экономической деятельности являются оптовая и розничная торговля, обрабатывающие производства и добыча полезных ископаемых. Так, за последние 5 лет удельный вес торговли в валовой добавленной стоимости составляет около 19–20 %, обрабатывающих производств — около 18, а добывающих — около 11 %. Данные по Уральскому федеральному округу с целью анализа структуры добавленной стоимости нерепрезентативны, поскольку на них влияют данные о добыче полезных ископаемых в Тюменской области, и доля обрабатывающих производств составляет всего около 15 %. В то же время в Свердловской и Челябинской областях этот показатель колеблется около 28 и 36 % соответственно. В структуре обрабатывающих производств машиностроительный комплекс в среднем по России создает 21–22 %, металлургия — 18 %, в Уральском регионе — соответственно 14 и 41%. Наличие в структуре экономики региона высокой доли обрабатывающих производств (около или выше 30 %) приводит к предположению о том,

что поддержание их конкурентоспособного состояния требует постоянного осуществления инвестиций не только в современные основные средства и технологии, но и в знания и квалификацию сотрудников, продвижение новой продукции, улучшение организации труда и бизнес-процессов.

В целях подтверждения или опровержения данного предположения авторами проведен сравнительный анализ темпов роста инвестиций в основные средства, нематериальные активы и интеллектуальный капитал предприятий. Официальная статистика содержит прямые данные о структуре и динамике инвестиций в основные фонды (основной капитал) в российской экономике, включая региональный разрез. В то же время данные об инвестициях в нематериальные активы и интеллектуальный капитал в системе государственной статистики не создаются. Поэтому в качестве показателя, который может косвенно характеризовать темпы роста инвестиций в интеллектуальный капитал, приняты темпы роста таких отраслей, которые оказывают услуги дополнительного образования, консалтинга, маркетинга и рекламы по заказам предприятий реального сектора экономики. Эти показатели рассчитаны авторами по Челябинской области на основе баз данных FIRA и Expert RA.

В табл. 1 и 2 показана величина инвестиций в основные фонды и нематериальные активы по трем ведущим отраслям обрабатывающего производства в Челябинской области (это металлургия, машиностроение и пищевая промышленность), а также сравнение темпов прироста выручки с темпами прироста инвестиций в основные фонды и нематериальные активы.

Т а б л и ц а 1

**Сравнение динамики выручки с динамикой инвестиций в основные фонды в ведущих отраслях экономики Челябинской области за 2006–2014 гг., тыс. р.**

Показатели по отраслям	2006	2009	2012	2013	2014
<b>Металлургия:</b>					
инвестиции в основные фонды	24 882 661	55 589 916	33 368 100	26 985 700	21 268 400
% к выручке	8,0	19,0	6,0	5,0	3,3
инвестиции в НМА	68 609	98 955	110 402	78 511	—
% к выручке	0,02	0,03	0,0002	0,01	—
<b>Машиностроение:</b>					
инвестиции в основные фонды	367 396	605 870	2 998 700	3 118 300	4 237 100
% к выручке	2,0	2,3	5,9	5,9	8,3
инвестиции в НМА	2227	733	942	976	—
% к выручке	0,0	0,002	0,001	0,001	—
<b>Пищевая промышленность:</b>					
инвестиции в основные фонды	1 727 632	2 241 854	2 353 700	7 497 300	6 513 600
% к выручке	7,9	4,7	4,3	11,8	9,0
инвестиции в НМА	1206	6379	6961	5433	—
% к выручке	0,005	0,01	0,01	0,008	—

*Источник:* Инвестиции в основной капитал в Челябинской области по видам экономической деятельности (в фактически действовавших ценах). URL: [http://chelstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/chelstat/resources/9c4b0f0048c0f03aa00ef0f7eaa5adf2/Invest-okved.pdf](http://chelstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chelstat/resources/9c4b0f0048c0f03aa00ef0f7eaa5adf2/Invest-okved.pdf).

Так, за период с 2006 по 2014 г. величина инвестиций в основные фонды в машиностроении выросла с 2 до 8,3 %, в пищевой промышленности — с 7,9 до 9 % по отношению к выручке. За это время в металлургии инвестиции в основные фонды сократились с 8 до 3,3 % по отношению к выручке. Сопоставление инвестиций в основные фонды и нематериальные активы приводит к негативному выводу: инвестиции

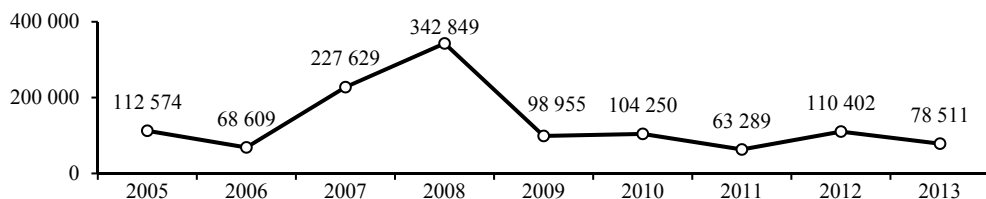
в нематериальные активы в машиностроении в абсолютном исчислении сокращаются с 2 227 до 976 тыс. р. (в 2013 г., поскольку данные за 2014 г. не приводятся в связи с их статистически незначимой величиной). Относительные показатели настолько малы, что не поддаются вычислению. Только в пищевой промышленности инвестиции в нематериальные активы растут (в абсолютном измерении), в металлургии — колеблются от 68 до 110 млн р. в разные периоды, не сокращаясь по отношению к 2004 г.

Таблица 2

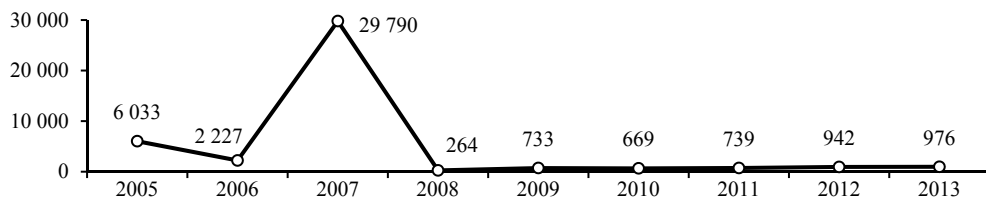
**Сравнение темпов прироста выручки с темпами прироста инвестиций в основные фонды (ОФ) и нематериальные активы (НМА) в ведущих отраслях экономики Челябинской области за 2005–2014 гг., темп прироста (цепной), %**

Показатели по отраслям	2006	2009	2012	2013	2014
<b>Металлургия:</b>					
темп прироста выручки	+18	-32	+4	-5	+13
темп прироста инвестиций в ОФ	+4	+7	-34	-19	-21
темп прироста инвестиций в НМА	-39	-71	+74	-29	—
<b>Машиностроение:</b>					
темп прироста выручки	100	-32	-2	+2	-3
темп прироста инвестиций в ОФ	+19	-16	+159	+4	+36
темп прироста инвестиций в НМА	-63	+177	+27	+4	—
<b>Пищевая промышленность:</b>					
темп прироста выручки	+16	+0,1	-8	+16	+15
темп прироста инвестиций в ОФ	-1,5	-13	+29	+218	-23
темп прироста инвестиций в НМА	—	—	+19	-22	—

Источник: Рассчитано по: *Инвестиции в основной капитал в Челябинской области по видам экономической деятельности (в фактически действовавших ценах)*. URL: [http://chelstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/chelstat/resources/9c4b0f048c0f03aa00ef0f7eaa5adf2/Invest-okved.pdf](http://chelstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chelstat/resources/9c4b0f048c0f03aa00ef0f7eaa5adf2/Invest-okved.pdf).



а



б

**Рис. 1.** Динамика инвестиций в нематериальные активы в металлургии (а) и машиностроении (б) Челябинской области, тыс. р.

На рис. 1 приведен график, отражающий динамику инвестиций в нематериальные активы в машиностроении и металлургии Челябинской области. Динамика развития в период с 2008 по 2014 г. практически отсутствует в обеих отраслях. Эту ситуацию можно рассматривать как одну из причин низких темпов инновационного развития экономики России. Как отмечает А. Ю. Лукьянова, постоянное сокращение научно-исследовательских кадров, недостаточно ориентированная на инновации система образования, отсутствие специалистов-экспертов в области инноваций являются проблемами, без решения которых инновационный путь развития экономики невозможен [2].

Таким образом, в машиностроении наблюдается наибольший среди ведущих отраслей экономики Челябинской области разрыв между ростом инвестиций в основные фонды и нематериальные активы. При этом отрасль, безусловно, является наукоемкой и требует вложений в новые технологии и исследования. Застой в области внедрения инноваций в машиностроении можно охарактеризовать еще одной цифрой: на 1 р. инвестиций в пищевой промышленности, которая развивается высокими темпами, приходится 7 к. инвестиций в нематериальные активы, в машиностроении — 0,3 к. При этом темпы прироста инвестиций в нематериальные активы отличаются большими колебаниями, что отражает отсутствие стратегий развития в этом направлении и случайный характер инвестирования.

В заключительной части статьи приведены данные, которые косвенно отражают масштаб инвестиций предприятий в интеллектуальные активы. Официальная статистика не содержит данных о затратах предприятий на эти цели.

В финансовой отчетности предприятий затраты на обучение персонала, продвижение продукции и работу с клиентами, улучшение бизнес-процессов отражаются только в составе затрат (как правило, в составе затрат на управление). Поэтому нет возможности провести объективный анализ тенденций, наблюдаемых в этом направлении инвестиций. Авторами сделано предположение о том, что тенденции можно оценить, наблюдая динамику выручки тех предприятий, которые выделились из процесса основной деятельности и стали самостоятельными предприятиями по оказанию услуг маркетинга и рекламы, консалтинга в сфере управления, дополнительного образования сотрудников предприятий (прежде всего это разные формы бизнес-образования). В табл. 3, на рис. 2 и 3 показано, что наиболее высокие темпы роста наблюдаются в сфере услуг дополнительного образования и консалтинга: по России за период с 2005 по 2014 г. выручка от этих услуг выросла в 3,5 и 5,1 раза соответственно. В Челябинской области темпы роста выручки от услуг дополнительного образования выше в связи с эффектом низкой базы (рост в 63 раза), однако рост выручки от услуг консалтинга прекратился в 2010 г. и резко упал в 2014 г.

Данные по Челябинской области о выручке предприятий, оказывающих услуги маркетинга и рекламы, в статистических данных отсутствуют в силу незначительных величин, не улавливаемых статистикой. Поэтому утверждать, что имеет место тенденция к росту, можно только применительно к услугам дополнительного образования.

На наш взгляд, это можно трактовать как отражение роста потребности предприятий в знаниях о методах управления, в том числе об управлении персоналом, финансами, бизнес-процессами и другими аспектами управленческой деятельности. Это может служить косвенным подтверждением роста инвестиций в интеллектуальные активы. В то же время это касается только одной составляющей интеллектуальных активов — образования в области экономики и управления предприятием.

По остальным составляющим интеллектуальных активов такого подтверждения не получено. Это может свидетельствовать о том, что потребность в данных услугах в кризисный период не рассматривается руководством предприятий как приоритетная.

Таблица 3

**Выручка предприятий, оказывающих услуги дополнительного образования (образование для взрослых и прочие виды образования), консалтинга, маркетинговых исследований и рекламы по РФ и Челябинской области в 2005–2014 гг.**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Услуги дополнительного образования</b>										
РФ, млн р.	2 497,71	3 570,43	50 416,71	53 649,02	56 044,60	55 879,30	58 919,53	53 297,19	72 428,46	87 940,25
Темп роста (к 2005 г.), %	100	+42	+101	+114	+124	+123	+135	+113	+189	+252
Челябинская область, млн р.	—	2,72	46,88	71,58	1 104,98	1 028,42	292,04	313,32	1 121,48	1 263,68
Темп роста (к 2005 г.), %	—	100	+72	+163	+3966	+3685	+974	+1053	+4027	+4551
<b>Услуги консалтинга</b>										
РФ, млн р.	1 109 106,09	1 267 176,7	1 647 557,3	3 857 487,5	3 306 718,15	3 968 291,06	3 613 754,37	4 121 809,1	6 039 091,91	5 636 570,37
Темп роста (к 2005 г.), %	100	+14	+48	+247	+198	+257	+225	+271	+444	+408
Челябинская область, млн р.	4 496,27	12 575,77	17 300,53	23 808,33	33 849,01	43 066,02	50 868,23	43 011,44	33 195,09	485,75
Темп роста (к 2005 г.), %	100	+179	+284	+429	+652	+857	+1031	+856	+638	-89
<b>Услуги маркетинга</b>										
РФ, млн р.	288 316,87	275 541,38	424 827,08	1 264 546,9	219 476,45	234 777,53	422 497,99	400 541,69	377 486,30	503 718,05
Темп роста (к 2005 г.), %	100	-5	+47	+338	-24	-19	+46	+38	+30	+74
Челябинская область, млн р.	30,84	12,61	—	—	—	—	—	—	—	—
Темп роста (к 2005 г.), %	100	-60	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Услуги рекламы</b>										
РФ, млн р.	187 678,19	234 337,28	247 881,25	1 484 602,4	447 394,04	392 023,55	560 828,91	—	—	—
Темп роста (к 2005 г.), %	100	+24	+32	+691	+138	+108	+198	—	—	—
Челябинская область, млн р.	243,96	205,46	113,22	—	—	—	—	—	—	—
Темп роста (к 2005 г.), %	100	-15	-54	—	—	—	—	—	—	—

Источник: Первое независимое рейтинговое агентство. URL: <http://www.fira.ru>.





**Рис. 2.** Динамика выручки предприятий, оказывающих услуги дополнительного образования, консалтинга, маркетинговых исследований и рекламы, по РФ в 2005–2014 гг., млн р.



**Рис. 3.** Динамика выручки предприятий, оказывающих услуги дополнительного образования, консалтинга, маркетинговых исследований и рекламы, по Челябинской области в 2005–2014 гг., млн р.

При наличии роста величины инвестиций в основные фонды, и прежде всего в оборудование, это отражает увеличение разрыва между ростом качества основных фондов и наличием неэффективных бизнес-процессов, слабой конкурентоспособностью на рынках в связи с сокращением инвестиций в маркетинговые исследования. В целом это существенно снижает эффективность инвестиционной политики, поскольку, по результатам исследований, эффективность инвестирования в интеллектуальные активы выше [1].

Показатели интеллектуализации современной экономики представлены индексами: индекс экономики знаний (Knowledge Economy Index), глобальный индекс ин-

новаций (Global Innovation Index), индекс развития ИКТ (ICT Development Index), индекс лучшей жизни (Better Life Index). Величина этих показателей отражает состояние инвестиций в отрасли высокотехнологичных производств, обладающих высокой добавленной стоимостью. В соответствии с величиной этих индексов Россия в глобальной экономике занимает места с 32-го по 57-е<sup>1</sup>. Данные показатели являются отражением в том числе наличия глубокого дисбаланса между инвестициями в материальные и нематериальные активы. В мире в целом инвестиции в отрасли, определяющие экономику знаний, растут быстрее, чем инвестиции в добывающие отрасли и отрасли обрабатывающих производств с низкой добавленной стоимостью.

Таким образом, предположение о росте дисбаланса между обновляемыми основными фондами и недостаточным уровнем интеллектуальных активов подтверждено статистическими данными, что, в свою очередь, свидетельствует о наличии существенных резервов повышения эффективности инвестиционной политики предприятий. Переориентация инвестиционной политики предприятий сможет преодолеть выявленный разрыв и привести к росту эффективности деятельности как предприятий Уральского региона, так и российской экономики в целом.

### Библиографический список

1. Лев Б. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность: пер. с англ. М.: Квинто-консалтинг, 2003.
2. Лукьянова А. Ю., Пагосян Л. В. Проблемы инновационного развития России // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы Междунар. заоч. науч. конф. М., 2011. Т. 1.
3. Edvinsson Leif. URL: <http://www.sveiby.com>.
4. M'Pherson Ph., Pike S. Accounting, Empirical Management and Intellectual Capital // Journal of Intellectual Capital. 2001. Vol. 2, no. 3.
5. Wayne S. U. Challenges from the New Economy. Business and Financial Reporting: special report // Financial Accounting Standards Board. 2001. April. URL: <http://www.fasb.com>.

---

<sup>1</sup> Better Life Index. URL: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/about/better-life-initiative>; Global Innovation Index. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/index.html>; KEI and KI Indexes. URL: [http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM\\_page5.asp](http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp); Measuring the Information Society. URL: <http://www.itu.int/net/pressoffice/backgrounders/general/pdf/5.pdf>.

## **К вопросу о социальной безопасности личности в контексте современной образовательной политики: социальное творчество и развитие инновационных способностей**

Сформулирован и обоснован тезис о диалектической взаимосвязи социальной безопасности личности и формирования ее субъектных способностей. Сущность социального творчества рассматривается в статье как процесс актуализации инновационного и духовного потенциала личности в ее предметно-практической деятельности. Выявлены основные этапы процесса социального творчества и диалектика инновационного и духовного компонентов как условия формирования социальной безопасности личности.

**Ключевые слова:** личность; субъектность; социальное творчество; креативность; изменение; инновация; духовность; вдохновение; интуиция; поиск.

Социальная безопасность личности проявляется прежде всего в ее субъектности — способности к продуктивному воображению, критическому мышлению и творчеству. Именно последняя способность позволяет личности быть новатором, созидателем и творцом счастливой жизни. И только на этой субъектной основе можно говорить о максимально возможном уровне социальной безопасности личности.

В контексте современной образовательной политики в нашей стране приходится признать, что уровень субъектности молодых людей, за редким исключением, катастрофически низок. А следовательно, крайне мала и их способность самостоятельно формировать свою личную безопасность. Ведь для этого необходимо не просто иметь интеллектуальные способности, но обладать «волей к совершенству» (И. А. Ильин), умением «работать со смыслами» (В. С. Соловьев). В условиях непрекращающихся компаний по «оптимизации» образования, постоянного сокращения учебных часов на гуманитарные дисциплины российские учебные учреждения (как школы, так и вузы) давно уже превратились в «фабрики» по предоставлению «образовательных услуг». О качестве самого образования, о повышении интеллектуально-креативного потенциала обучающихся молодых людей говорить уже не приходится.

Обычное «натаскивание» школьников на подготовку к ЕГЭ или студентов на выполнение тестов — классический пример деградации системы образования как сферы духовного производства, в которой должны воспитываться патриотизм, честь, развиваться интеллект и совесть. В современном учебном учреждении снижена необходимость развиваться интеллектуально: на остановках общественного транспорта или станциях метро размещены яркие рекламные объявления с предложением услуг по продаже готовых студенческих работ различной степени сложности — от контрольных до дипломов. А ведь в XXI веке уже востребован не репродуктивный, а инновационный труд.

Постоянное развитие человека в социокультурной сфере неизбежно приводит к обнаружению им новых идей для переустройства жизни. Естественно, что для этого требуются некие условия, такие, например, как социальный запрос, аналитическая информация, наличие или отсутствие соответствующего опыта и т. д. Зарождение же новой идеи можно отнести лишь к начальной фазе творческого процесса. Поэтому инновационный поиск и социальное творчество можно представить как соотнесение *частного с общим*.

К начальной ступени процесса социального творчества можно отнести *очевидность необходимости изменений для самого субъекта и наличие у него соответ-*

ствующего духовного настроя. В дальнейшем весь творческий процесс будет зависеть от направленности той или иной инновации.

Следующей стадией является *поисковая ситуация*, которая, будучи заданной духовной культурой, должна способствовать *самоопределению* человека и далее — его *самодетельности* как показателю проявления его субъектных способностей.

При этом следует помнить, что не стоит абсолютизировать субъектность ни на личностном, ни на общественном уровне, так как в этих случаях разрушается синергичность социального творчества. Кроме того, стоит отметить, что субъектность не сводится только к социальной дееспособности, так как в ее основе, по мнению В. С. Соловьева, находится «работа со смыслами» или, по И. А. Ильину, «духовное делание».

На третьей — поисковой стадии процесса социального творчества происходит выработка, анализ и аккумуляция новых идей. Инновационная деятельность относится к работе человеческого интеллекта. Этому всегда предшествует определенный импульс, который приводит к размышлению и поиску. Им может быть окружающая среда, но без «первичного толчка», по мысли И. Фихте, т. е. *духовного настроя*, этот поиск будет бессмысленным. За многовековую историю человечества люди использовали молитвенное обращение к «божественному разуму» с просьбой направить их труд на общую пользу. В современном технологизированном мире сейчас используют своеобразное «идеальное моделирование», создавая некий виртуальный образ, являющийся образцом и целью будущих преобразований.

Иными словами, инновационная деятельность человеческой личности может быть эффективной при наличии двух главных составляющих — внешнего импульса и внутреннего настроя человека. Без этих элементов вся остальная атрибутика инноватики — методология, аналитика и пр. — не будет иметь конструктивного значения.

Одна из особенностей данной проблемы заключается в том, что некоторые исследователи стараются не различать понятия «инновация» и «творчество», поскольку смысл самого творчества рассматривается ими с точки зрения его полезности [1, с. 141]. На необходимость критической оценки продуктов социального творчества с учетом опыта прошлого указывал выдающийся американский математик и философ, основоположник кибернетики и теории искусственного интеллекта Н. Винер [2, с. 232].

По мысли Э. Фромма, человек, несмотря на то что он обладает интеллектом, знаниями, умениями и интуицией, все же нередко отдает предпочтение своему «товарному виду» и не размышляет о смысле своей жизни. Поэтому он занимается инновационной деятельностью только исходя из соображений о собственном успехе [3, с. 143].

В 1990-е годы некоторые исследователи феномена социального творчества (Д. Баррон, А. Лук, Н. Лукас Т. Санталайнен, Р. Стернберг) предложили использовать интегративный подход в толкования инновационной деятельности. В частности, в основу творческой деятельности ими была заложена идея самопричинности или *аутопойезиса*. Однако и им не удалось размежевать содержание категорий «инновация» и «творчество». Приспособление социального творчества к практической плоскости привело к выработке идеи «инвестиционного подхода», по которому для занятия творчеством личность должна иметь несколько специфических свойств: интеллект, знания, стиль мышления, личностные характеристики, мотивацию и соответствующую творчеству среду [4, с. 226]. В рамках такого подхода были интерпретированы культура, наука и образование.

Рассматривая содержание инновационных способностей личности, следует обратить внимание на определенный набор характеристик, с помощью которых человек находит и разрабатывает новые идеи. С учетом технологического уклада конкретного

исторического периода следует принимать во внимание субъектные способности личности, в частности, самоопределение, саморегулирование, самоидентификацию, продуктивно-творческое воображение.

Личностные характеристики достаточные для инновационной деятельности ограничиваются знаниями, навыками и умениями, логическим мышлением, речью. Для осуществления же социального творчества человеку требуется развитая духовная культура, которая непосредственно связана с воспитанием и получением качественного гуманитарного образования.

При оценке субъектов, занимающихся инновационной практикой, следует обращать внимание на проявление показателей их духовной культуры, таких, например, как ответственность, человеколюбие, совесть, этичность и др. До сего времени актуально высказывание одного из американских политиков, лауреата Нобелевской премии мира за 1906 г. Т. Рузвельта: «Воспитать человека интеллектуально, но не воспитать его нравственно — значит создать угрозу для общества» [5, с. 682].

В то же время не стоит забывать о том, что некоторые черты характера человека, такие как эгоизм, меркантильность, конформизм и т. д., могут выступать в качестве препятствий для социального творчества. На эти признаки при выделении психологических архетипов людей в свое время обращал внимание еще К. Юнг.

По мысли Л. Н. Толстого, творчество — это «радость сердца и души», поскольку оно отличается самобытностью, своеобразием, его сложно унифицировать и стандартизировать. В противовес этому инновационная деятельность использует определенные формализационные и универсализационные рамки. Этим объясняется отсутствие учебников по творчеству и издание многочисленных учебных пособий по инновационной деятельности.

Смешение понятий «инновация» и «творчество» бывает не только формальной проблемой. Советский специалист по теории творчества А. Лук отождествлял эти термины, считая, что творческая личность должна обладать такими качествами, как высокий интеллект, готовность к рискам, импульсивность, порывистость, независимость мнения и оценок, склонность к игре, чувство юмора, оригинальность, жизнелюбие, широта интересов, впечатлительность, упорство, настойчивость и целенаправленность, сомнение в общепризнанных истинах, бунтарство и неприятие традиций [6, с. 190]. Субъективизм его рассуждений объясняется отсутствием критерия, который бы позволил различать креативность и инновационность. А таковым является *высокая* духовная культура, обращенная к *абсолютным* ценностям бытия. Непонимание роли и игнорирование духовной культуры сводит творческий процесс к выхолащиванию содержания человеческой деятельности.

При подмене творческого процесса такой упрощенной «инженерией» происходит товарная *фетишизация* и возвеличивается культ рационализма. К общественному богатству относятся уже не человеческие способности, воплощенные в мире творений, а некий комплекс артефактов, рациональностей (капитал, деньги, активы и т. п.). Подобно тому, как в музыке композиторы могут стать обычными ремесленниками-таперами, без духовной культуры гениальные личности могут превратиться в обезличенных «производителей». Творчество предстает как *духовный акт*, это самосовершенствование через возвышение своей человеческой природы.

Для благополучия современной бюрократии такое возвышение человеческой личности таит ощутимую угрозу. Поэтому фетишизация продукта инженерии объективно ведет к подмене понятий и к представлениям о том, что творчество и есть не что иное, как инновация. В такой трактовке творчество становится простым способом производства и накопления вещного богатства, приравняемого к деньгам, т. е.,

по К. Марксу, богатства в его «сумасшедшей форме. На практике инновационная деятельность ориентирована в том числе и на накопление *вещного* богатства. Тогда как социальное творчество способствует росту богатства *духовного*.

Диалектика инновации и творчества как раз и отражается в соотношении богатства вещного и духовного. По мнению публициста О. А. Платонова, «Есть у нашего народа черта, которая ставит в тупик многих экономистов и социологов – дух нестяжательства, выражаемый в отсутствии у значительной части трудящихся стремления к материальному богатству, накопительству, энергичному стяжанию материальных ценностей. Дух нестяжательства не означает, конечно, отказ от материальных благ и желание работать бесплатно, а отражает иной приоритет жизненных ценностей, сложившихся в народной культуре, при которой материальные блага не занимают первого места в жизни» [7, с. 316].

Неверно трактуемая сущность инновации и абсолютизация ее роли в современном обществе ведет к тому, что самоопределение личности развивается в актах самодеятельности, ориентированных *вовне*. Смысл творчества состоит в созидании, в усовершенствовании самой «*тварной*» природы человека, в его духовном возвышении над собственной физической субстанцией, в его продвижении к бессмертию. Вещный мир человека, безусловно, является частью его существования, но частью не единственной и не самой главной. И «что толку тебе в том, что обретишь ты весь мир, но потеряешь при этом собственную душу?» (*Екклесиаст*).

Качество жизни не исчерпывается только лишь повышением уровня потребления людей. Социальное творчество трансцендентно, идеально и обращено к предельности и абсолютности человеческого бытия, поэтому оно также не исчерпывается только лишь созиданием материальных богатств. Называть *абсолютностью* или *предельностью* размер банковского счета означает сведение смысла жизни только к ее видимости, т. е. измерение ее высшего значения — низшим.

В социальном творчестве, где происходит актуализация духовности во взаимоотношениях между людьми, можно выделить создание нового, более совершенного и превращение его в норму. В ходе этого процесса инновационные способности человека, опосредованные его духовной культурой, преобразуются в действительно креативные. Человек, как непосредственный участник процесса социального творчества, сам становится его продуктом в той мере, в которой ему удастся актуализировать свое духовное начало. Личность, занимающаяся социальным творчеством вне духовного и культурного развития, а исключительно в рамках социальной инженерии (инновации), может оказаться обреченной на репродуктивность или деструкцию. Вне духовной культуры человек не в состоянии стать подлинным субъектом инновационной деятельности, участником действительного социального творчества, поскольку он будет оставаться лишь объектом для манипулирования, обреченным на возрастающее социальное отчуждение и в дальнейшем на деградацию и гибель.

#### Библиографический список

1. Митин А. Н. Культура управления персоналом. Екатеринбург, 2001.
2. Винер Н. Творец и будущее: [пер. с англ.]. М.: АСТ. 2003.
3. Санталайнен Т. Управление по результатам: [пер. с фин.]. М.: Прогресс, 1993.
4. Фромм Э. Иметь или быть: [пер. с нем.]. М.: АСТ. 2011.
5. Рузвельт Т. Энциклопедия мудрости. М.: РОССА. 2010.
6. Лук А. Психология творчества. М.: Наука, 1979.
7. Платонов О.А. Русский труд. М., 1991.

## Информация как фактор выбора пути постмодернизации

В статье рассматриваются два возможных пути постиндустриализации современной экономики (поступательный и деградирующий). Анализируются методы и формы информационного влияния и определяются причины деградационных изменений в экономике Украины. Отмечается опасность подобных изменений для России с учетом современных процессов постмодернизации российского общества.

**Ключевые слова:** информация; искажение; рассогласование; внутренняя и внешняя формы влияния.

Как правило, экономисты, говоря о постиндустриальном развитии, вкладывают в эту категорию смысл, связанный с прогрессом. Однако, как показывает практика последних лет и тезисы философов-постмодернистов, прогресс вовсе не является чертой развития постиндустриального общества. В современном развитии постиндустриального общества можно выделить как минимум два пути:

западный (поступательный) путь, связанный с развитием информационного общества, характеризующегося выраженной виртуализацией производственного сектора экономики и преобладанием сферы услуг в структуре ВВП;

новый (деградирующий), опробуемый странами «молодых демократий» (наиболее показательный пример — Украина). В основе второго пути лежит реальное уничтожение производственного сектора (уход от модерна), что характеризуется уменьшением доли промышленного производства в структуре ВВП при неизменных показателях иных сфер.

Следует отметить, что названия типов пути развития несколько условны, поскольку исходят из потенциальной возможности социального и экономического прогресса (что отрицается отдельными авторами-постмодернистами). Выбор того или иного пути развития является результатом информационных процессов, происходящих в различных секторах общественной жизни, а не только в области воспроизводства. Однако считаем целесообразным сконцентрировать внимание на информации (знании) коммерческого характера, направленной на получение экономической прибыли. В рамках данной статьи считаем целесообразным сформулировать принципы влияния информации на выбор пути трансформации общественного воспроизводства (пути постиндустриального экономического развития).

В постиндустриальной экономике информация приобретает черты самостоятельной социальной ценности, что позволяет ей выступать в современных экономических процессах в качестве:

- продукта общественного воспроизводства;
- предпосылки общественного воспроизводства;
- непосредственного фактора производства;
- фактора обеспечения общественного обмена.

Все перечисленные формы проявления информации являются необходимым условием развития экономических процессов в постиндустриальном обществе. При этом указанные формы меняют качества в зависимости от социального контекста использования информации, а также конкретных целей ее использования.

Фактор — это причина, движущая сила какого-нибудь процесса; соответственно, информация, прямо или косвенно направленная на цели экономического воспроизводства, — информационный фактор экономического развития.

По нашему мнению, информационные факторы развития индустриализации могут быть внутренними и внешними. При этом к внутренним мы относим факторы, вызванные самостоятельным приращением знания (информации) или ставшие результатом осознанного изменения информационного пространства. В данном случае речь может идти об эволюционном развитии субъекта информации.

Внешние факторы информационного развития — информация, созданная за пределами субъекта и используемая им либо в качестве ориентира (программы) развития либо непосредственно для изменения характера внутренних экономических (организационных) процессов.

Следует отметить, что в условиях информационного общества сложно проследить непосредственный источник информации, вследствие чего информационное влияние становится неотъемлемой частью прочих процессов, связанных с экономическим воспроизводством (конкуренция, спрос, предложение). Внешние факторы заслуживают особого внимания, поскольку вынуждают адаптировать внутреннюю информационную среду к условиям внешних изменений (задают контекст). Следовательно, адекватность внешней и внутренней информации определяет эффективность информационных процессов в процессе общественного воспроизводства. Нарушение указанного соответствия может стать результатом целенаправленного влияния или утраты эффективности управления информационными потоками.

Информационное влияние существует на всех уровнях экономической и социальной системы — от макроуровня до уровня взаимодействия отдельных элементов рассматриваемой системы (микроуровня). При этом все элементы являются достаточно чувствительными к подобному влиянию. В том числе в контексте выбора приоритетов постиндустриализации. Так, на Украине информационные потоки макроуровня перестали соответствовать информационной среде микроуровня, что привело к рассогласованию систем. Результатом стал процесс постиндустриализации, выразившийся в отказе (в силу различных причин) от создания нового знания. Старое знание, объективно устаревшее, также оказалось неадекватно современным информационным процессам. Следствием стала невозможность создания адекватного информационного продукта (товара), притом что имевшийся материальный продукт был расценен самими украинцами как устаревший. В значительной мере указанные процессы стали результатом информационного воздействия.

Проблемы информационного воздействия на экономическую систему могут быть связаны с нарушениями, вызванными:

- неполнотой информации;
- целенаправленным искажением информации;
- случайными ошибками интерпретации;
- ошибками сферы применения информации;
- изначально созданной информационной асимметрией (манипуляции).

Исходя из того что Россия, как и Украина, пока не создает полноценный информационный продукт, указанные искажения будут оказывать влияние на продукты сферы материального производства. Данная ситуация несколько упрощает диагностику (в том числе и в плане поступательности развития) в сравнении с чисто информационным продуктом.

Рассматривая информацию с позиций поступательности развития, ее негативные черты часто можно увидеть только после превращения информации в конкретный экономический фактор. Именно это, по нашему мнению, происходит часто со странами «молодых демократий» (констатирующих регресс развития постфактум). Поскольку проблема полноты информации рассматривалась в рамках эффективного менедж-



мента индустриальной экономики, ее невозможно отнести к проблемам постиндустриального общества, однако именно в данном типе общества она приобретает особое значение. Неполнота информации в большинстве случаев рассматривается как существенный фактор риска. С учетом возможной искусственно созданной неполноты информации данный фактор несколько по-разному действует на внутренние и внешние информационные факторы.

При воздействии на внутренние факторы целенаправленное влияние видится возможным, однако в ограниченных пределах. Эти пределы обусловлены прежде всего стандартизированными параметрами запросов пользователей. В случае с внешними факторами — они в значительной мере сами могут являться продуктом именно информационного влияния. Созданная информация может использоваться как для приращения общественных благ (поступательного движения), так и для формирования негативных тенденций в экономике (деградации). Конкретный вектор определяется потребностями субъектов информационного влияния.

В современной российской действительности пока не все аспекты социальной реальности в полной мере виртуализировались (достаточно медленно процессы виртуализации протекают в секторах экономики, названных А. Фишером «первичным» и «вторичным»). Следовательно, определенная часть социальных запросов (ожиданий) связана с воспроизводством реальных артефактов, а соответственно, предъявляет, как минимум, требования к образованию как к функциональному аналогу. Следует заметить, что в РФ продолжается процесс сокращения активности в первичных секторах экономики (с 48,1 % в структуре ВВП в 2004 г. до 43,7 % в 2014 г.<sup>1</sup>) и соответственно увеличения в третичном секторе. При этом количество занятых в первичных секторах только за последние годы сократилось с 33,69 % (январь 2014 г.) до 32,4 % (декабрь 2015 г.)<sup>2</sup>.

Часто наблюдаемые ускоренные темпы современной постмодернизации российского общества, по нашему мнению, являются искусственными (обусловленными в значительной степени внешними факторами). В результате этого часть информационных процессов микроуровня не успевает к ним адаптироваться (что приводит к расхождению уровней информации и последующей экономической деградации).

Следует также отметить разнообразие существующих сегодня форм информационного влияния (как на макро-, так и на микроуровне) (см. рисунок).



Формы информационного влияния на всех уровнях процесса постмодернизации («знание» как показатель проверенной информации)

<sup>1</sup> Национальные счета. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#) (дата обращения: 17.01.2017).

<sup>2</sup> Там же.

В контексте выделения указанных форм информационного влияния становится возможным рассматривать институты социального влияния. К таким институтам можно отнести политические, рыночные, а также институты, связанные с национальной безопасностью (как своего государства, так и иных).

Таким образом, выбор конкретного пути постмодернизации может быть сделан той или иной экономической макросистемой (государством) в ходе эволюционного пути модернизации либо в результате системного внешнего влияния. В условиях, когда фактическое состояние информационных потоков на микроуровне не соответствует информационным потокам макроуровня, происходит либо рассогласование, либо корректировка модели экономического развития. Учитывая что Российская Федерация пребывает в состоянии современных ускоренных постмодернистских трансформаций, степень угрозы возможного внешнего влияния на информационную среду является достаточно высокой. Внимание требуется как на уровне субъектов экономических отношений, так и на уровне органов государственного и муниципального управления.

В рамках возможного противодействия внешнему влиянию можно рассматривать в качестве наиболее действенных методов проверку целостности информации, а также ее апробацию (верификацию) реальностью.

## Содержание

---

<b>Иваницкий В. П.</b> К эволюционности новой индустриализации России (Вступительное слово).....	3
<b>Силин Я. П., Анимица Е. Г.</b> Региональное измерение новой индустриализации.....	9

### **Науко- и знаниеемкое высокотехнологичное производство – императив новой индустриализации**

<b>Анимица Е. Г., Власова Н. Ю.</b> Креативная экономика и новая индустриализация: взаимообусловленное развитие.....	19
<b>Астратова Г. В., Азаренков Л. С., Зотов Ф. П., Минин В. М.</b> Разработка и внедрение системы энергетического менеджмента как один из инструментов рационального природопользования (на примере ЛГ МУП «Автотранспортное управление»).....	23
<b>Дубровский В. Ж., Хуснутдинова О. И.</b> Опыт зарубежных стран в организации системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости.....	30
<b>Зуева О. Н., Сидоренко А. М., Галактионов А. Д.</b> Агентное моделирование эстафетной доставки грузов в интеллектуальной системе транспортной логистики....	37
<b>Капустина Л. М.</b> Как измерить конкурентоспособность обрабатывающей промышленности России.....	41
<b>Карх Д. А.</b> Развитие концепции управления цепями поставок в условиях интеграции.....	46
<b>Кулигин В. А., Ергунова О. Т.</b> Факторы, оказывающие влияние на развитие сферы индивидуального жилищного строительства региона в условиях новой индустриализации.....	49
<b>Мальцев А. А., Мордвинова А. Э.</b> Базовый инструментарий ревитализации старопромышленных регионов в современных условиях.....	55
<b>Новикова Н. В.</b> Индустриальная модернизация и изменение экономического ландшафта Уральского макрорегиона.....	60
<b>Орехова С. В.</b> Особенности и проблемы политики новой индустриализации в металлургическом комплексе.....	74
<b>Орлова Т. С.</b> Экономическая система России в разрезе ее развития: пути модернизации.....	78
<b>Савин Г. В.</b> Проектирование городской транспортно-логистической системы крупнейшего города.....	82
<b>Яндыганов Я. Я., Власова Е. Я.</b> Экологическое воспроизводство – объективный фактор новой индустриализации.....	85

## **Финансовые аспекты достижения важнейших общественно значимых целей новой индустриализации**

<b>Закирова Э. Р.</b> Внутренние и внешние факторы и сопутствующие риски, влияющие на финансирование предприятия .....	92
<b>Ильяшенко В. В.</b> Особенности инфляции и антиинфляционная политика в условиях новой индустриализации России .....	97
<b>Королева Л. П.</b> Налоговый клин в стоимости труда: оценка и маневры в интересах неоиндустриального развития.....	102
<b>Логинов М. П.</b> Совершенствование механизмов управления банковскими рисками ..	108
<b>Марамыгин М. С.</b> Финансовые инструменты новой индустриализации в реалиях краудэкономики .....	114
<b>Нечехина Н. С., Мустафина О. В.</b> Теоретические и практические аспекты применения МСФО для учета доходов и расходов бизнес-структур розничной торговли (на примере Свердловской области) .....	120
<b>Пешина Э. В., Репин А. А.</b> Совершенствование российской системы долгосрочного бюджетного планирования .....	125
<b>Решетникова Т. В., Решетников А. И.</b> Корпоративная финансовая архитектура в системе мировой финансовой архитектуры .....	131
<b>Стрельников Е. В.</b> Рыночные риски экономической системы .....	134
<b>Татьянников В. А., Прокофьева Е. Н.</b> Система безналичных расчетов: состояние и перспективы развития .....	138

## **Кадры для новой индустриализации**

<b>Астратова Г. В., Карабанова И. С., Мурашко Г. Р.</b> Управление продвижением и продажами услуг дополнительного профессионального образования в экономическом вузе в условиях модернизации системы образования .....	143
<b>Болдырева Н. Б., Решетникова Л. Г.</b> Обновление российской модели квалификации инвесторов в условиях модернизации экономики страны .....	149
<b>Зуева О. Н., Данько Н. Н.</b> Разработка и внедрение инновационной педагогической технологии «Мастер-класс „Students for students/Студенты студентам“» .....	156
<b>Илюхин А. А., Илюхина С. В.</b> Новая индустриализация: кадровый потенциал и инвестиции в реальный сектор экономики Свердловской области .....	160
<b>Калабина Е. Г.</b> Трансформация сферы труда промышленных компаний в условиях новой индустриализации .....	165
<b>Коковихин А. Ю.</b> Теоретико-методологические основы управления компетенциями на региональном уровне .....	176
<b>Ланская Д. В., Панченко А. Н.</b> Фактор здоровья в обеспечении развития человеческого капитала .....	183
<b>Мальцев А. А., Фечина А. О.</b> Роль здравоохранения в развитии человеческого капитала в условиях глобализации .....	186
<b>Матвеева А. И.</b> Проблемы социально-экономической адаптации трудовых мигрантов из Таджикистана .....	190
<b>Шешукова Т. Г.</b> Управленческое консультирование: сущность, проблемы .....	196

## Новая индустриализация в дискурсе общественных наук

<b>Егоров В. В.</b> Новая индустриализация России в социально-философском дискурсе	200
<b>Ивлиев И. В.</b> Влияние уровня промежуточного потребления на результаты производственной деятельности и формирование технологического уклада .....	204
<b>Кузнецов Б. Л., Кузнецова С. Б.</b> Стая «черных лебедей» и взрыв экономического миропорядка XXI века.....	208
<b>Мальцев Ал. А.</b> Гетеродоксальная экономическая теория: состояние и пути развития .....	211
<b>Мансуров Г. З.</b> О системе правовых регуляторов новой индустриализации: некоторые проблемы теории и практики .....	214
<b>Просвирина И. И., Резепин Ю. Ю.</b> Инвестиционная политика российских предприятий в условиях роста роли интеллектуальных активов.....	220
<b>Шиловцев А. В.</b> К вопросу о социальной безопасности личности в контексте современной образовательной политики: социальное творчество и развитие инновационных способностей .....	227
<b>Ядранский Д. Н.</b> Информация как фактор выбора пути постмодернизации.....	231

*Научное издание*

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ,  
СОЦИАЛЬНОЕ И ДУХОВНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ  
КАК ОСНОВА НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ**

Сборник научных трудов  
IV Уральских научных чтений профессоров и докторантов общественных наук

(Екатеринбург, 7 февраля 2017 г.)

Редакторы и корректоры:

*М. В. Баусова, М. Ю. Воронина, И. П. Зорина, Л. В. Матвеева*

Компьютерная верстка

*Н. И. Якимовой*

Поз. 61. Подписано в печать 04.07.2017.

Формат 70 × 100 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 17,8. Усл. печ. л. 19,35. Печ. л. 15,0. Заказ 407. Тираж 50 экз.

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