
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

THEORY AND METHODOLOGY

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 11 (393). Экономические науки. Вып. 54. С. 9—18.

УДК 330.341.2
ББК У011.2

ДОВЕРИЕ КАК КЛЮЧЕВОЙ РЕСУРС СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

А. В. Подопрязора

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассматривается трансформация источников и решающих факторов динамики экономики и социума на современном этапе развития постиндустриального общества. Раскрываются генезис, взаимосвязь и влияние таких социально-психологических феноменов, как доверие и парадигма нравственного поведения, на характер и эффективность экономических процессов в условиях доминирования «креативной индустрии»; главным источником власти в таком обществе становится конструирование релевантных новой парадигме смыслов и дискурсов в ходе процессов массовой коммуникации и самокоммуникации. Прослеживается происхождение концепции «рациональности нравственности» от «категорического императива» И. Канта; обосновывается необходимость формирования в РФ институциональной и культурной среды, поддерживающей и мотивирующей утверждение и распространение доверия как «атмосферы развития».

Ключевые слова: *доверие, коммуникация, информация, информационное общество, сети, социальный капитал, меритократия, модернизация, мораль, категорический императив.*

«Информационная революция» и новая парадигма развития. Экономика современного постиндустриального информационного общества (сегодня в научном сообществе дискутируются также такие его определения, как постинформационное, когнитивное, сетевое) развивается в соответствии с моделями, имеющими серьезные отличия от характерных для социумов, где доминируют доиндустриальный и индустриальный уклады, а глобальные сети, новые коммуникации и «креативная индустрия» не являются определяющими факторами. Как подчеркивает Д. Белл, постиндустриальное общество — это не только «деятельность, связанная в первую очередь с обработкой данных, управлением и информацией», не только общество, обладающее научным потенциалом и способностью трансформировать научные знания в конечный продукт, называемый «высокими технологиями», но и «образ жизни, который во все возрастающей степени сводится к взаимодействию людей друг с другом»; при этом ключевые роли отводятся людям, «владеющим знаниями, а не собственностью», чья модель поведения «предопределяется этикой их деятельности, которая, как правило, первична по отношению к этике эгоизма» [1].

Это диктует актуальность изучения влияния на современный экономический процесс факторов, которые ранее не представлялись принципиально существенными для экономической деятельности, но сегодня начинают определять характер и перспективы развития социума в целом.

Так, эффективность конструирования и скорость реализации адекватных актуальным вызовам информационных моделей и сценариев развития в различных взаимодействующих социально-экономических, социокультурных и политических средах (часто живущих в разных «темпомирах», по выражению С. Курдюмова [Цит. по: 2]) сегодня определяющим образом влияет на интенсивность общественных и экономических процессов в странах и регионах, оптимизируя или искажая социальное пространство и задавая суммарный результат происходящих трансформаций; это особенно значимо для современной российской ситуации.

Промежуточные результаты произошедшей в мире в конце прошлого столетия «информационной революции» позволили ранее предложить эвристическую модель соотносительности категорий пространства — времени — информации

для социально-экономических систем [3]. Ее суть заключается в том, что адекватность и эффективность реализации информации как главного ресурса современного человечества прямо пропорциональны скорости ее прохождения и доступности в той или иной общественно-политической среде (системе).

Отмечено, что большие пространства с этнически сложным составом населения и регулирующие их государственные и иные институты (иерархически организованные, часто пораженные вирусом клановости и коррупции проводники информации), как правило, замедляют скорость прохождения, снижают доступность и в итоге искажают информацию, что ведет к ее неадекватной реализации и далее к «искривлению» исторического, социального, экономического и культурного пространства в территориях, удаленных от места рождения информационного импульса.

Государственные системы, охватывавшие в доинформационную эпоху большие территории с мультикультурным и этнически разнородным населением, могли быть, по определению, только империями — государствами, оснащенными сложными и громоздкими иерархическими структурами сбора, обработки и односторонне («сверху вниз») направленной передачи информации, притом что сама информация собиралась, обрабатывалась и трансформировалась в управленческие решения узким кругом лиц в «центре», а доступ к ней часто был ограничен не только административно, но и сакрально. При этом все «протодемократии» сводились к относительно небольшим городам-полисам.

«Информационная революция» многое поменяла. Для развитых постиндустриальных стран новые технологии коммуникации открыли возможность построения глобальных «либеральных империй» (хотя точнее называть их «новыми федерациями») — доступность и эффективные технологии обработки и передачи информации при наличии «обратной связи», свободные мультимедийные СМИ, демократические процедуры и институты делают технологически и политически возможным «эффект полиса» в условиях большого и многосоставного государства (США, Евросоюз) [4]. Очевидно, что в постиндустриальной экономике ригидные иерархические структуры препятствуют свободным потокам информации, — поэтому там, где особенно необходима высокая скорость ее прохождения и гибкость использования, они демонтируются, заменяясь се-

тями; там же, где все еще господствуют иерархии, последние, напротив, стремятся демонтировать или поставить под жесткий контроль информационную свободу и сети, закрепив за элитами «жреческое» владение и пользование информацией (которая при этом в значительной мере утрачивает релевантность и эффективность).

Именно так обстоит дело в периферийных по отношению к «евроатлантической» цивилизации государствах с многоукладной и слабой (моно) экономикой, неразвитой инфраструктурой, коррумпированной бюрократией, этнически и культурно сложным составом населения, реализующих «догоняющий» путь развития и не имеющих устойчивых демократических традиций [5].

Такие динамические общественно-экономические системы, будучи тем не менее сложными и открытыми, дают своеобразный ответ на вызов возмущающих воздействий в точках бифуркации в рамках межсистемного информационного взаимодействия, закладывая через искаженные из-за нарушений контура обратной связи данные «ввода» в алгоритмы моделирования сценариев, которые дают «на выходе» неадекватные «решения» (в работах Д. Истона четко указано на межсистемное взаимодействие как источник и движущую силу формирования и трансформаций общественных систем и описан информационный механизм этого взаимодействия: «эффекты, переносимые через границу одной системы на некоторую другую систему, как “выходы” первой системы и — симметрично — “входы” второй. Трансакция, или обмен между системами, при этом рассматривается как взаимосвязь между ними в форме отношения “вход — выход”» [6]).

«В природе современного общества заложено то, что темп социального прогресса зависит от степени, в которой власть сочетается с интеллектом», — подчеркивает Д. Белл [1]. В этом смысле, например, опыт СССР как динамической социальной системы можно трактовать как своего рода «эпистемическую ошибку» — не существует технологии и возможности расчета вероятностей (моделирования) на столь длительные сроки, на какие был рассчитан план «построения коммунизма». Однако такой план был принят, и по нему действовали вопреки законам межсистемного взаимодействия сложных систем, генерируя общественную реальность контринформационно. Информационные потоки блокировались искусственно созданной «барьерной средой» («железный занавес»), реакции на актуальные

вызовы были неадекватными, поскольку фактически открытая сложная динамическая система представлялась и конструировалась как «закрывать»; в ней блокировались «входы — выходы» данных, накопленные «архивы» уничтожались или игнорировались; в итоге «центральный процессор» системы (государственный аппарат) работал с неверной информацией, а «программа» была «зараженной». Это был «большой» информационный объект, «слепой голем»: система разрушила себя выдачей решений, неадекватных внешним и внутренним вызовам.

Сейчас «информационный флот» в развитых и многих развивающихся странах стал практически нулевым благодаря глобальным коммуникационным инфраструктурам, которые с каждым днем множатся, становясь все более эффективными, доступными и прозрачными, — этого не могут не принимать во внимание предприниматели, политики и управленцы. Это же формирует повестку «постинформационного» (или «постэкономического» [7]) общества, в котором «хозяйственная деятельность человека становится все более интенсивной и комплексной, однако не определяется более его материальными интересами, не задается традиционно понимаемой экономической целесообразностью»; здесь главным ресурсом становятся не столько новые технологии, сколько «изменение самого человека, обретение им качественно новой мотивации» [8].

Это же принципиально утверждает в бизнес- и политической повестке развитых стран парадигму нравственного поведения и доверия, ибо в условиях прозрачности и большой скорости коммуникаций в социально-экономическом процессе недоверие, обман и безнравственность становятся не просто рискованными, но и неэффективными и необязательными средствами достижения цели. В то же время сформировавшееся сетевое общество со все более утрачивающими прежнее значение административными границами и доминированием международного права, а также современные технологии коммуникации предоставляют предпринимателю и политику иные, не искажающие информационное и социальное пространство, а потому гораздо более эффективные инструменты. При этом политика, медиа, «креативная индустрия», сфера производства развлечений и средств коммуникаций сливаются в единый комплекс, воспроизводящий сетевые структуры и смыслы информационного общества.

Д. Белл, зафиксировавший в начале 1970-х гг. «конец эры недостатка благ», напоминает, что, когда в 1958 г. Д. Рисман впервые употребил термин «постиндустриализм», он имел в виду «общество досуга» и те социальные проблемы, которые могли бы возникнуть, когда впервые в истории огромные массы людей столкнулись бы с проблемой использования свободного времени, отсутствия необходимости выполнения тяжелой и нудной работы [1]. Уместно упомянуть также концепцию насыщающей экономики США, «лежащей за индустриальной или постиндустриальной стратой» [9], или теорию «развития без роста» экономиста А. Михайлова, который утверждает, что «лидеры мира — развитые страны — уже достигли предела своего роста. И эти пределы определяются вовсе не ограниченностью природных ресурсов или экологической катастрофой, а внутренней логикой развития человечества». Материальные потребности членов постиндустриального общества почти максимально удовлетворены, количественный рост благ как таковой этим странам больше не нужен. «Суть в том, что не надо увеличивать уровень удовлетворения потребностей, уровень производства, технический прогресс достигается за счет структурных изменений в производстве при том же его уровне» [10].

Неуклонно меняется парадигма современного общества в отношении информации и знаний (с отчетливыми нравственными коннотациями) как главного ресурса развития, утвердившаяся после Второй мировой войны. Тогда участие все большего числа людей в политической жизни и создание на Западе «общества всеобщего благоденствия» привели к доминированию одностроннего понимания смысла существования государства как гаранта экономического роста и роста благосостояния. Электоральная демократия сформировала простую взаимосвязь — от власти, избираемой массами, они же требуют прежде всего материальных благ, а политики обещают их во все больших объемах. Соответствующий жизненный стандарт навязывается через СМИ, кино и рекламу, мемы и фреймы. Эта модель сыграла свою роль, создав общество, в принципе решившее свои материальные проблемы. Формирующаяся сейчас модель «развития без роста» востребует иные форматы и инструменты развития, иные идеалы: рынки делятся на множество специфических «ниш», а знания, высокотехнологичные мануфактуры («креативная индустрия») шестого

технологического уклада) и «редкие» блага становятся все более привлекательными, политика демассифицируется вслед за производством, а обеспечение прав и возможностей меньшинств становится важнейшим приоритетом государства постиндустриальной эпохи, рождая «мозаичную демократию» [11].

Не случайно в этом контексте главным социально-политическим вызовом современного информационного общества его интеллектуальным лидерам видится уже не проблема социальной справедливости или обеспечения равных возможностей и доступа к материальным благам, а также политического представительства, но проблема справедливости меритократии, то есть ситуация, когда формирование власти по факту будет определяться не капиталом, силой и даже не голосами избирателей, а высоким уровнем владения знаниями и более эффективной коммуникацией в рамках сетевого общества [1]. Это серьезно обостряет уже не социальное, а фактически неизменяемое (на обозримую перспективу) неравенство людей по умственным способностям и возможностям образования — усвоения и оперирования большими массивами информации, трансформируемыми личными способностями ее превращения в знания. При этом «меритократическая классификация» может оказаться гораздо более жесткой, а «естественный отбор» по умственным способностям, образованию и нравственному поведению может сформировать гораздо более непроницаемые социальные структуры, чем в капиталистическом индустриальном обществе высокой социальной мобильности, где определяющим фактором были деньги и предпринимательские таланты.

Главное содержание этих и сопутствующих концепций заключается в том, что развитый мир действительно подошел сейчас к некоему порогу, смысл которого — глобальная переделка, преобразование и «алхимическая возгонка» потенциала общества уже не сугубо экономическими методами, а на основе сублимации нравственных императивов в технологические, коммуникационные, психологические и политические парадигмы нового типа. Старое отечественное бизнес-правило «не обманешь — не продашь» остается в дремучем лесу экономической и социальной архаики. «Сетевое общество», породившее «креативную аудиторию», самостоятельно трансформирующую посредством новейших коммуникационных технологий направленные

в ее адрес сообщения и формирующую собственный дискурс (самокоммуникация); интернет, социальные сети, независимые СМИ и суд в рамках современного глобального права сделали бизнес- и политическую практику стран-лидеров настолько прозрачной и взаимозависимой в множестве своих проявлений, что они уже не могут не быть транспарентными, открытыми, подконтрольными обществу и ответственными в своей определяющей части — для того, чтобы быть эффективными.

Доверие как экономическая категория и ресурс развития. М. Кастельс приводит мнение Дж. Малгана о трех источниках власти в современном обществе: насилие, деньги и доверие; при этом «из трех источников власти наиболее важным для суверенитета является власть над мыслями, порождая доверие. Насилие может быть использовано только негативно, деньги могут быть использованы только в двух измерениях: выдачи и изъятия. Но знание и мышление могут трансформировать вещи, двигать горы и превращать эфемерную власть по видимости в перманентную» [12]. Это достигается главным образом путем фрейминга общественного и индивидуального сознания через мультимедийные средства информации и сети массовой коммуникации, «которые перерабатывают знание и мысли для создания и разрушения доверия — решающего источника власти» (например, война в Ираке стала возможной благодаря массивной кампании, развернутой администрацией Буша в рамках фрейма «война против террора», с целью поставить под контроль Ирак и выиграть президентские выборы) [Там же].

В контексте нашей работы представляется особенно важным то, что осмысленная и эффективная коммуникация как основа информационного общества, в свою очередь, становится возможной только при наличии доверия и соблюдения нравственных норм ключевыми акторами коммуникационного процесса: любое сообщение сегодня эффективно лишь при строгом соблюдении двух условий: «если получатель готов к нему и если источник сообщения поддается опознанию и заслуживает доверия» [Там же]. Не случайно в политике и экономике развитых стран на первый план достаточно давно вышел именно фактор доверия как основа социального и человеческого капитала, по-настоящему определяющего уровень развития и перспективы того или иного общества и государства.

«Доверие — это возникающее у членов общества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами, — пишет Ф. Фукуяма. — Кое-что из этих норм относится к сфере “фундаментальных ценностей” (например, к пониманию Бога или справедливости), однако в их число входят и такие вполне светские вещи, как профессиональные стандарты и корпоративные кодексы поведения. Так, доверяясь врачу и надеясь, что он не причинит нам умышленного вреда, мы рассчитываем на его верность клятве Гиппократа и установленным правилам медицинской профессии» [13].

Доверие считается сегодня главным фактором и измерением более широкого понятия «социальный капитал», определяющего потенциал современного постиндустриального (информационного) общества. При этом «приобретение общественного капитала требует адаптации к моральным нормам определенного сообщества и усвоения в его рамках таких добродетелей, как честность, преданность и надежность... Склонность к социализированности усваивается куда сложнее, чем другие формы человеческого капитала, но, поскольку в ее основе лежит этический навык, она также труднее поддается изменению или уничтожению» [Там же]. При этом доверие в информационном обществе становится отчетливо экономической категорией, так как «в основе понятия “социальный капитал” изначально заложена идея об ожидаемой отдаче от инвестиций в социальные отношения: индивидуумы вступают в социальные отношения и включаются в определенные сети для получения прибыли» [14]. В основе же прибыли лежит сейчас прежде всего доступ к информации и технологиям ее обработки, наращивание человеческого капитала и доверия между участниками экономического процесса.

Так, инновации базируются не только на научных и технологических прорывах, но и на связях, взаимной поддержке и доверии. Прогресс инновационных сетей объединяет поставщиков сырья, ученых, производителей и потребителей и является мощным стимулом социально-экономического роста. «Любые сделки, независимо от того, являются ли они по своей природе частными, социальными, экономическими или политическими, основаны на доверии. Доверие, воплощающееся в установленных связях, становится ис-

точником прибыли фирмы, так как способствует координации внутрифирменных и межфирменных взаимодействий, снижению трансакционных издержек, совершенству информации и избавлению от излишних бюрократических звеньев. В этом контексте доверие приобретает многообразные проявления, включая веру в добрые намерения, компетентность и надежность других участников сделки» [Там же].

В этой связи актуален вопрос об объеме социального капитала в РФ по сравнению с другими странами. Согласно исследованию World Values Survey, уровень межличностного доверия здесь равен примерно 30 %, что ниже, чем в Германии, Великобритании и США (и намного ниже, чем в Скандинавских странах), хотя и выше, чем в некоторых развитых и развивающихся странах — Франции, Греции, Турции. Россияне менее склонны следовать социальным нормам, чем граждане большинства других развитых стран. По степени вовлеченности граждан в добровольные гражданские объединения РФ также проигрывает пока большинству государств [15].

Соответственно, «состояние социального капитала в конкретном обществе имеет серьезнейшие последствия для того, к какого рода устройству экономики оно придет в результате индустриализации, — подчеркивает Ф. Фукуяма. — Если люди, работающие вместе в одной компании, доверяют друг другу в силу общности своих этических норм, издержки производства будут меньше... И, наоборот, недоверие, распространенное в обществе, налагает на всю его экономическую деятельность что-то вроде дополнительной пошлины, которую обществу с высоким уровнем доверия платить не приходится» [13].

Иначе говоря, дефицит доверия влечет рост трансакционных издержек. По данным, приводимым в работе Д. Кривошеевой-Медянцевой, средняя доля трансакционного сектора в формировании ВВП России составила 64,9 % за период 2002—2010 гг. Совокупные затраты на защиту прав собственности и безопасность составляют в настоящее время в России от 15 до 20 % ВВП, а потери от существования административных барьеров сопоставимы с расходами государства на оборону страны. Основными причинами отсутствия доверия в бизнесе российские предприниматели считают прежде всего невыполнение судебных решений и неуважение к закону. Поэтому мнение предпринимателей — «кто

сильнее, тот и прав». «Чем больше у некоторого экономического агента ресурсов, тем ему проще нарушить закон, более того, основной принцип работы российской компании — “нарушать, но не попадаться, ведь если кому-то можно, то почему нам нельзя?”. Отсюда и дефицит доверия в бизнес-среде — взыскание долгов обходится очень дорого, а доверять на слово, в большинстве случаев, не принято. В такой ситуации выгодной становится бизнес-тактика, при которой “должен ты, а не тебе”» [16].

Однако важно и то, что под влиянием растущих социальных требований, глобальной конкуренции и международных норм современные корпорации все больше становятся своего рода «моральными агентами» общества, а их приоритеты учитывают наряду с прибылями собственников также и потребности широкого круга участников экономического процесса — менеджеров, работников, потребителей, поставщиков, местного населения, различных общественных групп и государства [17. С. 127]. Публичность, максимальная прозрачность для акционеров, инвесторов и правительства, обширное участие в благотворительности, поддержка культурных проектов и научных исследований — все это уже давно превратилось в норму деятельности практически всех крупных европейских и североамериканских компаний; являясь участниками глобального рынка, российские корпорации также стараются поддерживать эти нормы и традиции.

Вместе с тем анализ сложившейся деловой практики, а также нынешней социально-экономической ситуации в России подтверждает, что коль скоро в обществе ограничены возможности для самовыражения и, соответственно, низок уровень доверия, то в нем неизбежно растет принуждение и снижается роль свободного выбора, что сказывается на всей общественной жизни, особенно на состоянии и перспективах экономики. В регионах страны происходит уменьшение («сжатие») человеческого капитала, что находит свое отражение как в собственно депопуляции региональных сообществ, так и в инфляции знаний, способностей, компетенций людей, утрате ими мотивации к труду и предпринимательскому риску, разрушении бизнес-культуры и ориентации на деструктивные ценности; все это — симптомы девальвации человеческого капитала территорий [18]. Исследователи социального капитала относят Россию к посткоммунистическим странам, а степень развитости ре-

сурса самореализации ее населения фиксируют примерно на уровне Индонезии, Египта, Уганды и Нигерии. «Дефицит доверия не дает возможности долгосрочного планирования, способствует нарастанию институциональных барьеров, неизбежно увеличивает неопределенность и нестабильность институциональной среды, все это делает существующие институты неэффективными. А без эффективных институтов невозможны те цели, которые ставятся перед российской экономикой, — модернизация, инновации, устойчивое экономическое развитие» [16].

От «информационной революции» — к «революции» моральной. Отмеченный тренд синергии технологических прорывов и повышения значения открытости и этических норм для экономического роста имеет более глубокие основания, нежели революция в информационных коммуникациях, случившаяся в конце прошлого века (это необходимое, но не достаточное условие). Исследователи сетевого общества отмечают, что именно способность мыслить за пределами собственного «эго», строить целостности на членстве в группе, а не на индивидуализме, «по принципу электронных племен, более чем на информационном чванстве», позволяет сейчас социальным и экономическим акторам лучше контролировать ситуацию. «Членство в сетях, контур обратной связи и общественный разум — вот основа основ нетократии» [19].

Истоки этой концепции, обретающей сегодня технологическую плоть цифровой реальности, следует искать в европейской философской классике Нового времени. «Моральный закон» («категорический императив») Иммануила Канта заложил основы этики постиндустриального и постинформационного (когнитивного) общества.

Человек, по Канту, принимает в свою высшую максиму («побудительную причину произвола» — реализации свободной воли) как мотив внутреннего морального закона, так и «мотив чувственности по субъективному принципу себялюбия». И поведение человека (доброе или злое) определяется не различием этих мотивов, а их субординацией. Сейчас, как правило, человек подчиняется мотиву морали в том случае, если он не мешает удовлетворению мотива себялюбия — что оставляет обширное поле для доминирования морально злого в человеческой природе (вменяемого человеку, ибо совершаемого им свободно), а стало быть — преградой для Божьего споспешествования человеку.

Кант видел причины этого не в дьявольски злом в природе человека (свободном подчинении человека максиме зла), а в ее хрупкости и нечистоте искушаемого существа [20]. Это выражается в стремлении соблюсти букву закона, не обращая внимания на внутренние побуждения (мотивы максимы) человека. Высший моральный закон непостижим по Канту, но философ говорит о том, что помощь, ожидаемая от Бога, для совершения революции в сознании должна быть заслужена человеком делами, он должен быть готов и способен принять эту помощь: «То, что кто-нибудь становится не только по закону, но и морально добрым (богоугодным) человеком... который, если он признает что-то долгом, больше уже не нуждается ни в каких других мотивах, кроме этого представления о самом долге, не может быть вызвано постепенной реформой, а должно быть вызвано революцией в образе мыслей человека; и новым человеком он может стать только через некое возрождение, как бы через новое творение и изменение в сердце» [21].

Однако Кант настаивает при этом на возможности изменения нравов, исходя не только из революционного утверждения единственной максимы морального закона, но и из принципа счастья, через постепенное изменение норм своего поведения и утверждения добродетелей. По Канту, заложившему основы понимания морали современного европейского общества, существует путь к моральному закону через осознание рациональности (эффективности) нравственности, осознанной человеком и меняющей его поступки и максимы поведения к лучшему. Это путь компромиссный и чреватый рецидивами злых максим, но он существует на том этапе, когда обычному человеку недоступна святость. В XVIII в. Кант увидел тот путь, который становится единственным возможным в XXI в. для динамичного развития постиндустриальных обществ информационной и постинформационной эпохи: следование нормам морали обеспечивает конкурентные преимущества.

На базе христианских ценностей Кант сформулировал свой знаменитый «категорический императив»: «Поступай только согласно такой максиме, руководствуясь которой ты в то же время можешь пожелать, чтобы она стала всеобщим законом» — такое правило должно распространяться на всех, в том числе и на тебя; относиться к другим людям надо так же, какого отношения ты ждешь к самому себе; к человеку нельзя от-

носиться как к средству для решения своих интересов [20; 21]. Последствия современной «информационной революции» (при всех отчетливо осознаваемых издержках) во многом воплощают предпосылки революции моральной, неизбежность которой предвидел Кант.

Характерен в этой связи примечательный факт: английский священник Томас Байес в первой половине XVIII в. (немногим ранее работ Канта) разработал статистический метод определения вероятностных моделей и решения задач, когда не вся необходимая информация является доступной и требуется постоянно пересчитывать вероятности с учетом новых наблюдений. Сегодня это одна из основных теорем теории вероятности, а сам преподобный — культовая фигура в ИТ-индустрии: на «теореме Байеса» базируются передовые разработки софтверных компаний Autonomy, Microsoft, Oracle, синтезирующие вероятностные методы Байеса и концепции К. Шеннона по теории информации. Для эффективного применения метода Байеса требовался огромный объем вычислений, поэтому особый интерес к «байесовым оценкам» возродился в ходе «компьютерной революции», в 1990-х гг. «Феномен отца Байеса» глубоко символичен для понимания природы, истоков и динамики западного постиндустриального общества, в основе которого — мощная историческая преемственность рационального дискурса, выношенного внутри христианского миропонимания. Байес писал свои математические работы в непосредственной увязке с теологическими изысканиями: его занимали прежде всего доказательства бытия Бога.

Однако полноценно реализоваться программа моральных максим может лишь в постиндустриальном — когнитивном (постинформационном) обществе в связи со сменой главного ресурса человечества: с эксплуатируемого населения и ресурсов территорий на знание, коммуникацию, доверие и открытость. Именно теперь образуется возможность сначала смены субординации максим, а потом и торжества парадигмы жизни внутри морального закона. Ибо пока основой обновления и развития человечества остаются конечные материальные ресурсы: земля, скот, ископаемые, машины, военная сила и информация как данные, — а успех и счастье связаны с борьбой с другими людьми за обладание ими, мотив себялюбия не может не доминировать в максимах хрупкого и искушаемого человека. Но, как

только главным ресурсом счастья становятся творчество, коммуникация и информация, превращающаяся в знание (которой от ее распространения и передачи/«раздачи» становится все больше, а скорость и адекватность ее передачи делает решения максимально эффективными), максимумы морали и открытости становятся понятными и одновременно выгодными уже для многих. Следствием является сначала изменение нравов, затем — изменение поступков, общей практики общественной жизни и ее структуры.

Та глобальная «моральная революция», о которой грезил Иммануил Кант в 1792 г., происходит

теперь у нас на глазах. Правда, вряд ли именно в Калининграде, бывшем Кенигсберге, где жил и творил великий философ. России, где исторически сформировались модель «негражданского общества» [22], малопригодная для динамичного развития в условиях информационного сетевого общества, только предстоит сделать выбор между постимперской парадигмой индустриального века, изоляционизмом и открытостью, сформировав соответствующую институциональную среду и новый «моральный кодекс»; поэтому вызов меритократии все еще не представляется здесь угрожающе актуальным.

Список литературы

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. — М. : Academia, 1999. — 956 с.
2. Князева, Е. Н. Природа сложности: методологические следствия математического моделирования эволюции сложных структур / Е. Н. Князева, Е. С. Куркина // Синергетическая парадигма. Вып. 7: Синергетика инновационной сложности / отв. ред. В. И. Аршинов. — М. : Прогресс-Традиция, 2001. — С. 443—463.
3. Подопригора, А. В. Революция регионов. Россия на пороге глобальной трансформации / А. В. Подопригора. — М. : ОЛМА, 2006. — 320 с.
4. Подопригора, А. В. Глобализация и «новый регионализм» / А. В. Подопригора // Социум и власть. — 2004. — № 4. — С. 39—46.
5. Гайдар, Е. Т. Государство и эволюция / Е. Т. Гайдар. — М. : Евразия, 1995. — 208 с.
6. Истон, Д. Категории системного анализа политики / Д. Истон // Политология : хрестоматия. — М. : Гардарика, 2000. — С. 319—331.
7. Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. — М. : Логос, 2000. — 304 с.
8. Иноземцев, В. Л. Постиндустриальное хозяйство и «постиндустриальное» общество / В. Л. Иноземцев // Обществ. науки и современность. — 2001. — № 3. — С. 140—151.
9. Переслегин, С. Б. Возвращение к звездам / С. Б. Переслегин. — М. : АСТ, 2010. — 570 с.
10. Михайлов, А. С. Пределы роста-2 [Электронный ресурс] / А. С. Михайлов (23.08.2010). — URL: <http://www.gazeta.ru/column/mikhailov/3502050.shtml>.
11. Тоффлер, Э. Метаморфозы власти. Знание, богатство и сила на пороге XXI века / Э. Тоффлер. — М. : АСТ, 2009. — 669 с.
12. Кастельс, М. Власть коммуникации / М. Кастельс. — М. : ВШЭ, 2016. — 564 с.
13. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. — М. : АСТ, 2006. — 730 с.
14. Грейбл, М. М. Социальный и человеческий капитал как факторы благосостояния и развития [Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. наук / М. М. Гейбл (2003). — URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=46627>.
15. Захаров, А. В. Первоначальное накопление социального капитала / А. В. Захаров // Ведомости. — 2012. — 1 нояб.
16. Кривошеева-Медянцева, Д. Д. Доверие как фактор экономического развития: исследования с позиций институциональной экономической теории / Д. Д. Кривошеева-Медянцева // Terra Economicus. — 2013. — Т. 11, № 2, ч. 2. — С. 15—20.
17. Фролов, Д. П. Институциональная системность социальной ответственности бизнеса (природа, институции, механизм) / Д. П. Фролов, А. А. Шулимова // Журн. институц. исслед. — 2013. — Т. 5, № 1. — С. 124—144.
18. Подопригора, А. В. Новая парадигма регионального развития России / А. В. Подопригора // Социум и власть. — 2008. — № 3. — С. 48—54.

19. Бард, А. Нетократия. Новая правящая элита и жизнь после капитализма / А. Бард, Я. Зодерк-вист. — СПб. : Стокгольм. шк. экономики в СПб., 2004. — 252 с.
20. Кант, И. Об изначально злом в человеческой природе / Соч. : в 6 т. — М. : Мысль, 1965. — Т. 4. Ч. 2. — С. 7—58.
21. Кант, И. Основы метафизики нравственности. / Соч. : в 6 т. — М. : Мысль, 1965. — Т. 4. Ч. 1. — С. 219—310.
22. Скоробогацкий, В. В. Социокультурный анализ власти / В. В. Скоробогацкий. — Екатеринбург : Урал. акад. госслужбы, 2002. — 288 с.

Сведения об авторе

Подопригора Александр Васильевич — кандидат технических наук, старший научный сотрудник научно-образовательного центра Института экономики Уральского отделения Российской академии наук и Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. agora821@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). *Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 9—18.*

TRUST AS A KEY RESOURCE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE INFORMATION SOCIETY

A.V. Podoprigora

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. agora821@gmail.com

As part of a multidisciplinary approach considers the transformation of sources and the decisive factors of the dynamics of the economy and society at the present stage of development of post-industrial (information) society. It reveals the genesis, the relationship and the influence of socio-psychological phenomena as trust and a paradigm of moral behavior on the nature and effectiveness of economic processes in the conditions of domination of “creative industries”, which defines the role of information technology, the production of knowledge and images, framing public consciousness and global networks; the main source of power in a society becomes relevant construction of a new paradigm of meanings and discourses in the process of mass communication and self-communication. Traces the origin of “rationality of morality” of the concept of the “categorical imperative” of Immanuel Kant; The necessity of formation in Russia of the institutional and cultural environment, supporting and motivating the approval and distribution of the trust as “the atmosphere of development”, while opposite tendencies are threats archaism, social and economic stagnation, loss of competitiveness and prospects of the developing society.

Keywords: *trust, communication, information, information society, networks, social capital, meritocracy, modernization, morality, the categorical imperative.*

References

1. Bell D. *Gryadushcheye postindustrial'noye obshchestvo* [The coming post-industrial society]. Moscow, Academia Publ., 1999. 956 p. (In Russ.).
2. Knyazeva E.N., Kurkina E.S. *Priroda slozhnosti: metodologicheskiye sledstviya matematicheskogo modelirovaniya evolyutsii slozhnykh struktur* [Nature complexity: methodological investigation of mathematical modeling of the evolution of complex structures]. *Sinergeticheskaya paradigma. Vyp. 7: Sinergetika innovatsionnoy slozhnosti* [Synergetic paradigm, iss. 7: Synergy of innovation complexity]. Moscow, Progress-Tradition Publ., 2001. 496 p. (In Russ.).
3. Podoprigora A.V. *Revolutsiya regionov. Rossiya na poroge global'noy transformatsii* [Regions Revolution. Russia on the verge of global transformation]. Moscow, OLMA Publ., 2006. 320 p. (In Russ.).
4. Podoprigora A.V. *Globalizatsiya i “novyy regionalizm”* [Globalization and “new regionalism”]. *Sotsium i vlast'* [Society and power], 2004, no. 4, pp. 39—46. (In Russ.).
5. Gaydar E.T. *Gosudarstvo i evolyutsiya* [State and Evolution]. Moscow, Eurasia Publ., 1995. 208 p. (In Russ.).

6. Easton D. Kategorii sistemnogo analiza politiki [Categories of systemic policy analysis]. *Politologiya: khrestomatiya* [Politology: chrestomathy]. Moscow, Gardariki Publ., 2000. Pp. 319—331. (In Russ.).
7. Inozemtsev V.L. *Sovremennoye postindustrial'noye obshchestvo: priroda, protivorechiya, perspektivy* [The modern post-industrial society: nature, contradictions and prospects]. Moscow, Logos Publ., 2000. 304 p. (In Russ.).
8. Inozemtsev V.L. Postindustrial'noye khozyaystvo i postindustrial'noye obshchestvo [Postindustrial economy and the post-industrial society]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'* [Social studies and the modernity], 2001, no. 3, pp. 140—151. (In Russ.).
9. Pereslegin S.B. *Vozvrashcheniye k zvyozdam* [Returning to the stars]. Moscow, AST Publ., 2010. 570 p. (In Russ.).
10. Mikhaylov A.S. *Predely rosta-2* [Limits to Growth-2] (2010). Available at: <http://www.gazeta.ru/column/mikhailov/3502050.shtml> (In Russ.).
11. Toffler E. *Metamorfozy vlasti. Znaniye, bogatstvo i sila na poroge XXI veka* [Metamorphoses power. Knowledge, wealth and power on the threshold of the twenty-first century]. Moscow, AST Publ., 2009. 669 p. (In Russ.).
12. Castells M. *Vlast' kommunikatsii* [The power of communication]. Moscow, Publishing house of the HSE, 564 p. (In Russ.).
13. Fukuyama F. *Doveriye: sotsial'nye dobrodeteli i put' k protsvetaniyu* [Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity]. Moscow, AST Publ., 2006. 730 p. (In Russ.).
14. Grable M.M. *Sotsial'nyy i chelovecheskiy kapital kak faktory sostoyaniya i razvitiya* [Social and human capital as factors of well-being and development] (2003). Available at: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=46627>. (In Russ.).
15. Zakharov A.V. Pervonachal'noye nakopleniye sotsial'nogo kapitala [Primitive accumulation of social capital]. *Vedomosti* [Vedomosti], 2012, November 1. (In Russ.).
16. Krivosheeva-Medyantseva D.D. Doveriye kak faktor ekonomicheskogo razvitiya: issledovaniya s pozitsii institutsional'noy ekonomicheskoy teorii [Trust as a factor of economic development: research from the standpoint of institutional economics]. *Terra Economicus* [Terra Economicus], 2013, vol. 11, no. 2, pt. 2, pp. 15—20. (In Russ.).
17. Frolov D.P., Shulimova A.A. Institutsional'naya sistemnost' sotsial'noy otvetstvennosti biznesa (priroda, institutsii, mekhanizm) [Institutional systematic corporate social responsibility (nature, institution, mechanism)]. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy* [Journal of Institutional Research], 2013, vol. 5, no. 1, pp. 124—144. (In Russ.).
18. Podoprighora A.V. Novaya paradigma regional'nogo razvitiya Rossii [New Paradigm of Regional Development of Russia]. *Sotsium i vlast'* [Society and power], 2008, no. 3, pp. 48—54. (In Russ.).
19. Bard A., Zoderkvist J. *Netokratiya. Novaya pravyashchaya elita i zhizn' posle kapitalizma* [Netokratiya. The new ruling elite and life after capitalism]. St. Petersburg, Stockholm School of Economics in St. Petersburg Publ., 2004. 252 p. (In Russ.).
20. Kant I. Ob iznachal'no zlom v chelovecheskoy prirode [On the original evil in human nature]. *Sochineniya* [Collection works], vol. 4, pt. 2. Moscow, Mysl' Publ., 1965. Pp. 7—58. (In Russ.).
21. Kant I. Osnovy metafiziki nraivstvennosti [Basis of Metaphysics of Morals]. *Sochineniya* [Collection works]. Vol. 4, pt. 1. Moscow, Mysl' Publ., 1965. Pp. 219—310. (In Russ.).
22. Skorobogatskiy V.V. *Sotsiokul'turnyy analiz vlasti* [Socio-cultural analysis of power]. Yekaterinburg, Ural Academy of State Service Publ., 2002. 288 p. (In Russ.).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ: МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Т. П. Волкова

Уральский государственный университет путей сообщения, Екатеринбург, Россия

Статья посвящена методологическим вопросам определения сущности понятий «социальный риск», «профессиональный риск» с позиций экономического подхода, рассмотрению рисков в трудовой сфере, проблемам выявления потенциальных рисков в условиях современного развития и соотнесения их с индикаторами социальной безопасности, а также управлению рисками в контексте нестабильности российской экономики.

Ключевые слова: *социальный риск, профессиональный риск, социальная безопасность, уровень жизни, риск бедности, нестабильность экономики России.*

Открытость российской экономики и глобализация существенно влияют на устойчивость и развитие страны в последние годы, однако наряду с этими тенденциями рождаются и иные явления, возникают новые риски — экологические, социальные, технологические... Цель государства и национальных корпораций заключается в минимизации данных рисков, в их учете при разработке корпоративных и государственных стратегий. Только так можно прийти к росту устойчивости экономики России [1]. Об этом говорят ведущие экономисты, выделяя наряду с рисками и прочие внутренние и внешние факторы развития национальной экономики. Процессы корпоративного управления и развития в современных российских организациях протекают в условиях активных социально-экономических преобразований, а любые изменения приводят к последствиям, которые связаны с рисками.

В связи с этим хотелось бы отметить, что на уровне организации, отдельного предприятия независимо от страны обязательным и неотъемлемым спутником трудовой деятельности человека выступают профессиональные риски. Большое число случаев техногенных катастроф, профессиональной заболеваемости и производственного травматизма в мире требует решения ряда практических и научно-исследовательских задач, направленных на страхование работников от возможного изменения их социально-эконо-

мического и материального положения, а также на сокращение социальных рисков и определение приемлемого уровня безопасности национальной экономики России.

По статистике Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), более 100 тыс. химических веществ, примерно 200 биологических и 50 физических факторов, психологические нагрузки могут стать основанием для утраты трудоспособности работника, нарушить его социальное благополучие. Безопасность же человека приобретает важнейшую значимость в вопросе качества будущей трудовой жизни и состояния экономики в целом. Вспомним аварию, произошедшую пять лет назад на АЭС «Фукусима-1» в Японии, суммарный ущерб которой составил 74 млрд долл., катастрофу на Саяно-Шушенской ГЭС в РФ, унесшей жизни 75 человек и имеющей колоссальные последствия для Сибири.

Оценка приемлемого уровня безопасности, измерение риска для отдельного индивидуума, производственного коллектива, предприятия, построение комплексной социальной защиты в государстве, переживающем кризис, управление рисками выступают предметом анализа нашей статьи. Познание и определение всех разновидностей социальных и профессиональных рисков для работника, пути их минимизации, способы компенсации представляют, несомненно, интерес и практическую значимость в условиях сегодняшних реалий нестабильного общества.

Категория «риск» известна с давних времен. Исследование вопросов теории риска в российской экономике было особенно актуальным в конце 1920-х гг. В последующем, в ходе процесса становления социалистической системы хозяйствования и увеличения значения командно-административных методов управления, непризнание рыночной мотивации экономики вызвало отрицание проблемы социального и хозяйственного риска. Некоторые из разработок по теме профессиональных, хозяйственных рисков не могли претендовать на право называться научным исследованием.

Лишь в последние десятилетия риск как научную категорию подвергли рассмотрению в ряде дисциплин, в том числе в социологии, экологии, менеджменте, страховании и других областях знания [2; 4; 6; 12; 18]. В этом направлении особо следует отметить интересные работы и выводы В. Д. Ройка [14—16].

Вопросы управления рисками, их классификация, структурирование, методология анализа рисков деятельности современных корпораций стали оживленно изучаться и другими российскими учеными [7; 11; 19]. Среди них можно назвать А. П. Альгина, И. Т. Балабанова, А. К. Бектемирова, П. Г. Грабового, В. И. Зубкова, В. А. Кардаша, О. И. Кашника, М. Г. Лапусту, К. И. Нагманова, В. Т. Севрука, В. И. Шарина. Однако большинство из них не показывают, что степень защищенности от риска, является «безопасность». Недостаточно обращено внимание на индикаторы социальной безопасности, в стороне оказываются производственные отношения, риск бедности, вопросы предотвращения рисков.

Поэтому, как нам кажется, исследование рисков в трудовой среде является неполным, несистемным и потребует решения ряда методологических вопросов. В первую очередь это относится к определению самого понятия «риск».

Понятие «риск», как мы уже подчеркивали, — атрибут научного исследования многих общественных и естественных наук, рассматривающих профессиональные, социальные, медико-биологические, техногенные, финансовые и другие разновидности риска. Экономисты чаще пишут о финансовых, предпринимательских, инфляционных рисках, кроме этого, отдельные авторы различают «экономические риски» и «риски в экономике» [20]. Удовлетворительных же определений категории «социальный риск» и «профессиональный риск» с позиций экономических

наук, на наш взгляд, в настоящий момент не существует.

Для каждой разновидности риска устанавливаются свои критерии, специфика. Классификаций рисков настолько много, что возникает сложность их познания и характеристики. При междисциплинарном изучении рисков возникают противоречия, и понятие «риск» становится размытым. Это вытекает из того, что каждая дисциплина имеет свой собственный взгляд на данную категорию, сущность явления. Известно, что расплывчатыми и неструктурированными понятиями очень сложно оперировать в научном познании.

Отметим, что в трудовой сфере, например, скорее, говорят о тесной взаимосвязи социальных и профессиональных рисков, их близком сосуществовании, где каждый вид имеет свою природу, многообразно обнаруживается, имеет свои особенности, по-разному определяет финансовую ответственность субъектов, но в тот же момент может быть раскрыт как общее и единичное.

Рассматривая существенные черты социального риска, можно сформулировать определение с позиций экономического подхода.

Социальным риском является вероятность наступления для работника материальной необеспеченности по причине утраты заработка, связанной с потерей трудоспособности (профессиональными и общими заболеваниями, несчастными случаями, в том числе на производстве) либо с отсутствием спроса на труд (безработицей), а также с падением уровня жизни ниже отметки прожиточного минимума.

На наш взгляд, профессиональный риск — разновидность не только техногенного, но и социального риска, именно по этой причине ему присущи ключевые черты последнего. Общим признаком профессионального и социального риска является вероятность утраты заработка либо другого трудового дохода. Специальный же признак профессионального риска — это причинная связь, образующаяся между утратой заработка и профессиональной деятельностью работника, содержанием его профессии.

Не случайно многие авторы пришли к выводу, что на возникновение социального риска повлияла именно капиталистическая общественно-экономическая формация, когда рабочая сила превратилась в товар, а заработная плата стала главным источником существования для многих членов общества. Вследствие этого зарождается

особый вид социальной незащищенности — высокая вероятность риска материальной необеспеченности по причине утраты заработка.

Материальная необеспеченность может определяться разными причинами: а) *экономическими*: тяжелые и вредные условия труда, которые приводят к трудовым увечьям и профессиональным заболеваниям; безработица; б) *физиологическими*: старость; утрата трудоспособности по причине общего заболевания; беременность, роды; в) *демографическими*: воспитание и содержание детей [9].

Некоторые авторы предпочитают отделять социальный риск от иных видов риска, руководствуясь тем, что он связан с утратой заработка, поэтому в зону риска попадают только трудящиеся массы.

Прямая либо косвенная утрата заработка рассматривается экономистами как ключевой признак социального риска. К основным факторам материальной необеспеченности относят отсутствие спроса на труд и потерю работником способности к труду. В юридической литературе, например, предлагаются и более широкие трактовки точек зрения на социальный риск: не только риск утраты заработка, но и случаи «материального отягощения» (смерть одного из членов семьи, рождение ребенка и т. д.). Так, Е. Е. Мачульская социальный риск в современных условиях связывает с падением уровня жизни ниже отметки прожиточного минимума [10].

Анализ научной литературы и различных точек зрения, высказанных в ней, позволяет выделить два основных подхода к пониманию социального риска. Социальным риском в широком смысле слова является опасность материальной необеспеченности, социальным рискам может быть подвержено все общество. Социальный риск в узком смысле слова — это возможность утраты заработка либо другого трудового дохода, это деятельность хозяйствующих субъектов, скорее, это профессиональные риски.

Подчеркнем, что на возникновение социального риска могут повлиять как материальная необеспеченность, так и другие неблагоприятные ситуации. Поэтому определение социального риска, связанное только с материальным обеспечением жизни человека, мы не можем считать достаточно полным. Социальный риск зависит не только от утраты заработка либо иного трудового дохода, но еще и от падения уровня жизни ниже отметки прожиточного минимума.

Социальным риском являются неблагоприятные ситуации, которые носят экономический или иной характер. На неблагоприятные ситуации экономического характера (материальную необеспеченность), в свою очередь, может влиять утрата заработка, необходимость несения дополнительных социально значимых расходов.

И здесь в центре исследования находятся профессиональные риски, заключающиеся в том, что утрата средств к существованию вызвана временной либо постоянной утратой трудоспособности по причине профессиональной заболеваемости либо производственного травматизма. В свою очередь это влечет за собой как компенсацию пострадавшим самих утраченных доходов, так и возмещение издержек на медицинскую, профессиональную и социальную реабилитацию, лечение. Таким образом, кроме больших экономических затрат, которые связаны с данным видом социальных рисков, мы еще можем говорить о специфических особенностях. Эти особенности обусловлены, с одной стороны, многообразием факторов условий труда, с другой — индивидуальными характеристиками образа жизни и здоровья работников. В производственной среде всегда есть потенциальная опасность профессионального риска, и он никогда не равен нулю.

Итак, профессиональный риск зависит от профессиональной деятельности людей и предназначается для ограниченного контингента лиц, которые заняты тем или иным видом деятельности. Профессиональный риск мы можем определить как риск для здоровья либо жизни, который связан с трудовой деятельностью и имеет крайние формы.

Профессиональный риск может включать:

- 1) риск травмы;
- 2) риск смерти по причине острого либо хронического воздействия негативного фактора (независимо от длительности болезни), если установлена связь с профессией;
- 3) риск профессионального заболевания, которое вызвано воздействием связанных с трудовой деятельностью факторов и возникло за период более одной смены либо одного рабочего дня.

В некоторых случаях травмы и профессиональные заболевания объединяют единым термином — «профессиональные поражения», «профессиональный риск». Рассмотрим данные о риске для отдельных профессий, которые достаточно давно были выдвинуты Е. Е. Ковалёвым и не утратили свою силу и актуальность, как нам кажется, и в наши дни (табл. 1).

Таблица 1
Уровень риска отдельных профессий [8]

Источник риска, профессия	Уровень риска на человека в год
Полицейский	3×10^{-4}
Пожарный	2×10^{-4}
Верхолаз	$6,5 \times 10^{-3}$
Экипаж гражданского самолета	$4,5 \times 10^{-4}$
Тракторист	$8,5 \times 10^{-3}$
Экипаж реактивного бомбардировщика	$2,5 \times 10^{-3}$
Летчик-испытатель	$1,2 \times 10^{-2}$
Пилот серийного реактивного истребителя	2×10^{-2}

Как видно, в таблице приводятся данные по риску смерти, определенные производственными причинами для представителей разных профессий.

Уровень риска смерти для всех профессий сильно зависит от рода профессиональной деятельности и представлен в достаточно обширном диапазоне — от 10^{-4} до 10^{-2} на человека в год (табл. 2). Разумеется, эти уровни риска устанавливаются и рассматриваются только для узкого контингента лиц, которые заняты в данной отрасли либо имеют данную специальность.

Условия профессиональной деятельности с риском смерти меньше 1×10^{-4} на человека в год называют безопасными. Такие условия существуют в текстильной, швейной, обувной, пищевой, лесной, типографской и других отраслях промышленности.

Условия профессиональной деятельности с риском смерти в пределах от 1×10^{-4} до 1×10^{-3} на человека в год называют сравнительно безопасными. Подобный диапазон риска свойствен профессиям в чугунолитейной, металлургической, судостроительной промышленности, граждан-

ской авиации, керамическом и гончарном производстве. Многие из перечисленных профессий достаточно престижны, в связи с этим данный уровень риска не порождает возражения у населения, но зато вызывает обеспокоенность самих работников.

Условия профессиональной деятельности с уровнем риска от 1×10^{-3} до 1×10^{-2} называют опасными, и они в обязательном порядке требуют принятия мер безопасности. Такие условия характерны, например, для профессии шахтера.

Считается, что при любом виде деятельности риск смерти не должен быть выше обычной величины риска смерти, а именно 10^{-2} на человека в год. Фактически мы можем утверждать, что любые виды деятельности современного человека, которые имеют такой уровень риска, не относятся к социально приемлемым, однако добровольный риск не имеет каких-либо установленных границ.

Риск, который связан с работой, ограничен продолжительностью профессиональной деятельности: для многих профессий это 25 лет. Существуют профессии и с более коротким сроком работы: рентгенологи — 10 лет, металлурги — 15. Чем выше риск, тем более коротким должен быть период воздействия на человека негативных факторов.

Приведенные характеристики профессионального риска позволяют сформулировать следующее его определение: *профессиональный риск — это вероятность наступления повреждения здоровья с утратой трудоспособности в процессе профессиональной деятельности работника, которое может наступить в течение определенного трудового периода*. Благодаря такому определению можно выделить наиболее важные социально-экономические показатели профессионального риска.

Таблица 2

Классификация условий профессиональной безопасности и шкала приемлемости риска

Категория	Условия профессиональной деятельности	Диапазон риска смерти (на человека в год)	Оценка приемлемости риска
I	Безопасные	1×10^{-4}	Малый уровень риска
II	Относительно безопасные	от 1×10^{-4} до 1×10^{-3}	Относительно невысокий уровень риска
III	Опасные	от 1×10^{-3} до 1×10^{-2}	Высокий уровень риска, рекомендуется принимать меры безопасности
IV	Особо опасные	1×10^{-2}	Исключительно высокий уровень риска, нужно принимать меры защиты

Под социальными показателями мы подразумеваем те показатели, которые позволяют оценить вероятность (частоту) проявлений вредности и опасности условий труда на протяжении определенного периода, а именно: показатель ущерба здоровью (в том числе с инвалидным исходом), показатель утраты трудоспособности, показатель смертности. Данные показатели выступают в роли количественных характеристик социальной незащищенности работников.

Экономические показатели — это вынужденные затраты общества на компенсацию утраты трудоспособности, а также на лечение и реабилитацию пострадавших на производстве.

Социальные показатели профессионального риска помогают оценить уровень социальной незащищенности работников, а экономические показатели позволяют сопоставлять уровни профессионального риска в тех или иных отраслях народного хозяйства, выявлять возможности и приоритеты по его минимизации.

Экономическую оценку профессиональных рисков рассматривает в своих работах академик Г. А. Бушуева, которая пишет, что «величина затрат на предупреждение профессиональных рисков определяется составом и стоимостью профилактических мероприятий, которые зависят от особенностей вредного фактора, специфики производственного процесса и характера нарушений здоровья работающих» [3. С. 17].

Потенциальный и фактический профессиональный риск повреждения здоровья работников при определенных количественных значениях факторов, которые определяют условия труда, имеют разные степени. Ключевым звеном в процессе оценки профессионального риска является здоровье, работоспособность и трудоспособность человека, а также охрана работников от неблагоприятного воздействия вредных факторов производственной среды и всего трудового процесса.

В профессиональных рисках измеряются определенные опасности для индивидуума и для целой группы трудящихся, исходящие от какого-либо фактора (источника), который свойствен конкретному виду деятельности. Основными характеристиками профессиональной заболеваемости и несчастных случаев на производстве являются их частота и масштабы последствий. Это и называют оценкой риска, количественным выражением профессионального риска.

Следующий методологический вопрос связан с тем, что риск в разных условиях проявляется

неодинаково. Мы говорим об условиях относительной стабильности, устойчивости общества и о кризисных условиях, когда общество нестабильно. Различается степень распространения риска в социальном пространстве и в социальных последствиях данного риска для групп и индивидов.

Устойчиво развивающееся общество имеет социальные механизмы поддержки интеграции работника в социальную структуру и механизмы редукации риска. Это отражается в виде ощущений уверенности, стабильности и защищенности. Обратная ситуация возникает в условиях кризиса, когда он перестает быть периодичным, углубляется и превращается в перманентный процесс, когда мы сталкиваемся с невозможностью или неспособностью найти приемлемый выход из него. Срабатывает механизм запуска эскалации и локализации риска. Это отражается, соответственно, в виде неуверенности, нестабильности и угрозы. По данной причине субъективные ощущения в исследовании состояния риска в трудовой среде могут выступать эмпирическими индикаторами.

Справедливым, на наш взгляд, является процесс управления социально-трудовыми рисками в рамках проведения социального аудита [5. С. 44]. Авторы, работающие в Башкортостане, предлагают не только выявление потенциальных социально-трудовых рисков, их уровня, вероятности наступления, но и выбора методов по их снижению, а также возможности определения социально-экономического ущерба, расчета экономического эффекта от мероприятий по сокращению социально-трудовых рисков.

Обратимся к другим направлениям и аспектам науки, где рассматриваются риск и социальная безопасность.

Здесь в роли понятия, характеризующего степень защищенности от влияния риска, безусловно, выступает безопасность. Данная категория обладает целеполагающим значением для управления риском. Схожий подход к определению термина безопасность наблюдается в Законе Российской Федерации «О безопасности» (1992). Согласно данному закону, безопасность — состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства в целом, которые представляют собой совокупность таких потребностей, удовлетворением которых надежно обеспечивается существование и возможность прогрессивного развития.

Как видно из табл. 3, количественные значения социальной безопасности России во многом

Таблица 3

Сравнение количественных параметров пороговых значений социальной безопасности и фактических данных за 2014 г.

Наименование порогового значения	Величина порогового значения	Фактические данные за 2014 г.
Расходы на гражданскую науку, % к ВВП	Не меньше 2,0	0,2
Расходы федерального бюджета на национальную оборону, % к ВВП	Не меньше 3,0	3,4 4,2*
Уровень безработицы по методологии МОТ, % к ЭАН	Не больше 5	5,2 5,8*
СОЦИАЛЬНЫЕ ИНДИКАТОРЫ		
Дифференциация регионов по прожиточному минимуму (кратность)	Не больше 1,5	3,8
Отношение среднемесячного размера пенсии к прожиточному минимуму	Не меньше 1,5	1,8
Отношение среднедушевых денежных доходов населения к величине прожиточного минимума	Не меньше 3,5	4,0
Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, % ко всему населению	Не больше 7	11,2 13,4*
Отношение доходов 10 % наиболее богатого населения к доходам 10 % наиболее бедного (коэффициент фондов)	Не больше 8	16
Продолжительность жизни	Не меньше 70 лет	66,05 71,0*

* Данные за 2015 г.

Источник: Российский статистический ежегодник 2015 (<http://bookin.org.ru/book/4479026/j.aip.2016.09.004>).

перешагнули пороговые значения развитых стран. Критические величины требуют ближайшего анализа и немедленного управления. Мониторинг изучения социальной безопасности и критических точек позволит отслеживать изменения, что крайне важно в условиях нестабильности экономики.

В мировой практике развитых стран состояние социальной безопасности оценивают по шкале, которая включает 20 показателей, в том числе: соотношение доходов 10 % самых бедных и 10 % самых богатых; доля населения, которое живет на пороге бедности; разница между средней и минимальной заработной платой; уровень потребления алкоголя и наркотиков; уровень преступности; уровень безработицы; коэффициент депопуляции, средняя продолжительность жизни.

На наш взгляд, в социальной безопасности должна использоваться система методов и механизмов, которые будут направлены на реальное обеспечение социальной безопасности и защиту жизненно важных интересов людей. Также должна использоваться система мер, которые будут направлены на достижение достойного качества

жизни людей и их защиту от профессиональных рисков.

Один из недостатков современных теорий социальной безопасности — это отсутствие соответствующих механизмов ее достижения и дальнейшего обеспечения. В научной литературе проблема механизмов предотвращения угроз и рисков, как и проблема обеспечения социальной безопасности, разработана на сегодняшний день недостаточно хорошо [17]. Возникает вопрос о том, каковы условия повышения качества жизни и обеспечения социальной безопасности. Зачастую к ним относят формирование культуры безопасности, преодоление бедности, экономический рост [13].

Будучи сложной многоуровневой системой, социальная безопасность включает различные элементы, выполняя при этом синергетическую функцию. К механизмам обеспечения социальной безопасности стоит отнести и социологический мониторинг, который при разработке программ развития социума позволяет дать оценку, выявить «болевы точки», охватить всю социальную сферу, увидеть, насколько результативна социальная политика со стороны ее качественных

показателей. Более того, преимущество мониторинга заключается еще и в том, что он способен систематически накапливать и интегрировать нужные данные по широкому кругу общепринятых социальных показателей, на основе которых будут создаваться постоянно обновляющиеся информационные банки данных. Мониторинг стоит рассматривать как вспомогательный механизм в сфере обеспечения социальной безопасности. Отметим также важнейшие моменты поддержания социальной безопасности в разрезе минимизации рисков.

Во-первых, мы говорим о поддержке экономически слабых слоев населения. Во-вторых, о защите населения и трудящихся от различных социальных рисков: страхование от болезни, неблагоприятных социальных последствий профессионального труда, безработицы, поддер-

жание минимального дохода семьи, пенсионное обеспечение по инвалидности, старости и потере кормильца и т. п. Первостепенной задачей в данном случае является ослабление силы ударов социальных рисков. Эти два направления решают текущие задачи, сохраняют и поддерживают жизненный уровень населения. В-третьих, важнейшим моментом поддержания социальной безопасности в разрезе минимизации рисков является решение следующих социальных проблем: формирование среднего класса, модернизация здравоохранения и образования, экологические вопросы. Данные задачи ориентированы на перспективу. Повышение качества жизни — это основа социальной безопасности. В-четвертых, необходимо регулировать сверхдоходы отдельных граждан путем введения прогрессивного налогообложения.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Устойчивое развитие национальной экономики России в современных условиях / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 9 (338). Экономика. Вып. 44. — С. 5—11.
2. Бек, У. Общество риска. На пути к другому модерну / У. Бек. — М. : Прогресс-Традиция, 2000. — 384 с.
3. Бушуева, Г. А. Экономическая оценка профессиональных рисков / Г. А. Бушуева // Социально-трудовые проблемы переходной экономики : сб. науч. тр. — Екатеринбург, 2003. — С. 15—21.
4. Верещаков, А. Источники риска в социально-экономических системах / А. Верещаков, Т. Еремина // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. — 2005. — № 2. — С. 40—42.
5. Галиев, Г. Т. Социальный аудит — важный фактор в исследованиях социально-трудовых отношений в современной экономике / Г. Т. Галиев, И. З. Гимаев // Вестн. УГУЭС. — 2015. — № 4. — С. 39—44.
6. Зубков, В. И. Риск как предмет социологического анализа / В. И. Зубков // Социол. исслед. — 1999. — № 4. — С. 3—9.
7. Кашник, О. И. Социальные риски: факторный анализ / О. И. Кашник, В. Ю. Щеколдин, Е. Г. Тимофеева // Мир науки, культуры, образования. — 2012. — № 2 (33). — С. 497—502.
8. Ковалев, Е. Е. Радиационный риск на Земле и в космосе / Е. Е. Ковалев. — М. : Атомиздат, 1976. — 256 с.
9. Кошарная, Г. Б. Факторы, определяющие риск бедности населения в современном российском обществе (региональный аспект) / Г. Б. Кошарная, Л. Ф. Каримова // Изв. Саратов. ун-та. Н. С. Сер. «Социология. Политология». — 2014. — Т. 16, вып. 4. — С. 36—40.
10. Мачульская, Е. Е. Право социального обеспечения : учебник / Е. Е. Мачульская. — М. : Юрайт, 2013. — 575 с.
11. Нагманов, К. И. Различные аспекты управления профессиональным риском на производстве / К. И. Нагманов, А. К. Бектемиров // Вектор науки ТГУ. — 2013. — № 3. — С. 365—368.
12. Социологическая теория риска в поисках предмета // Социол. исслед. — 1992. — № 10. — С. 120—127.
13. Пасовец, Ю. М. Риски бедности населения в современных российских условиях / Ю. М. Пасовец // Экон. и соц. переменные: факты, тенденции, прогноз. — 2015. — № 2 (38). — С. 143—160.
14. Роик, В. Д. Профессиональный риск: оценка и управление / В. Д. Роик. — М. : Анкил, 2004. — 224 с.
15. Роик, В. Д. Основы социального страхования / В. Д. Роик. — М. : Анкил, 2005. — 256 с.
16. Роик, В. Д. Социальное страхование. Теория и практика организации : учеб. и практикум для магистратуры / В. Д. Роик. — М. : Проспект, 2016. — 320 с.

17. Рощина, И. В. Социальная безопасность и социально защищенный человек / И. В. Рощина // Упр. риском. — 2005. — № 3. — С. 10—17.
18. Тарасов, В. В. Социально-философский взгляд на социальные риски в условиях информационного общества / В. В. Тарасов // Вестн. МГТУ «Станкин». — 2013. — № 3 (26). — С. 122—125.
19. Шарин, В. И. Социальные риски как угрозы социальному положению и защита от них / В. И. Шарин // Изв. Урал. гос. экон. ун-та. — 2013. — № 6. — С. 118—124.
20. Трубицына, Т. И. Использование теории рисков в экономике города / Т. И. Трубицына // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. — 2012. — № 1 (20). — С. 94—100.

Сведения об авторе

Волкова Татьяна Павловна — кандидат философских наук, доцент кафедры «Управление в социальных и экономических системах» Уральского государственного университета путей сообщения, Екатеринбург, Россия. miss.tatjanapavlovna@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). *Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 19—27.*

PROFESSIONAL AND SOCIAL RISKS: THE MECHANISM OF REGULATION

T.P. Volkova

Ural State University of Railway Transport, Yekaterinburg, Russia. miss.tatjanapavlovna@yandex.ru

The article is devoted to methodological issues of determining the essence of the concepts “social”, “professional” risk from the standpoint of the economic approach to consideration of risks in the workplace, identification of potential risks in conditions of modern development and correlate them with indicators of social security and risk management issues in the context of the economic instability of the Russian economy.

Keywords: *social risk, professional risk, social security, standard of living, poverty risk, instability of the Russian economy.*

References

1. Barkhatov V.I. Ustoychivoye razvitiye natsional'noy ekonomiki Rossii v sovremennykh usloviyakh [Sustainable development of national economy of Russia in modern conditions]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 9, pp. 5—11. (In Russ.).
2. Bek U. *Obshchestvo riska. Na puti k drugomu modernu* [Risk Society. On the way to another modernity]. Moscow, Progress-Traditsiya Publ., 2000. 384 p. (In Russ.).
3. Bushuyeva G.A. Ekonomicheskaya otsenka professional'nykh riskov [Economic evaluation of occupational risks]. *Sotsial'no-trudovye problemy perekhodnoy ekonomiki* [Social-labour problems of the transition economy]. Yekaterinburg, 2003. Pp. 15—21. (In Russ.).
4. Vereshchakov A., Eremina T. Istochniki riska v social'no-ekonomicheskikh sistemakh [Sources of risk in socio-economic systems]. *Resursy. Informatsiya. Snabzheniye. Konkurenciya* [Resources. Information. Supply. Competition], 2005, no. 2, pp. 40—42. (In Russ.).
5. Galiev G.T., Gimaev I.Z. Social'nyy audit — vazhnyy faktor v issledovaniyakh sotsial'no-trudovykh otnosheniy v sovremennoy ekonomike [Social audit is an important factor in studies of social-labor relations in the modern economy]. *Vestnik UGUEHS* [Bulletin of HUGUES], 2015, no. 4, pp. 39—44. (In Russ.).
6. Zubkov V.I. Risk kak predmet sotsiologicheskogo analiza [Risk as an object of sociological analysis]. *Sotsiologicheskkiye issledovaniya* [Sociological studies], 1999, no. 4, pp. 3—9. (In Russ.).
7. Kashnik O.I., Shchekoldin V.Yu., Timofeeva E.G. Sotsial'nye riski: faktornyy analiz [Social risks: factor analysis]. *Mir nauki, kul'tury, obrazovaniya* [World of science, culture, education], 2012, no. 2 (33), pp. 497—502. (In Russ.).
8. Kovalev E.E. *Radiatsionnyy risk na Zemle i v kosmose*. [Radiation risk on Earth and in space]. Moscow, Atomizdat Publ., 1976. 256 p. (In Russ.).

9. Kosharnaya G.B., Karimova L.F. Faktory, opredelyayushchiye risk bednosti naseleniya v sovremennom rossiyskom obshchestve (regional'nyy aspekt) [Factors determining the risk of poverty in the modern Russian society (regional aspect)]. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya Sotsiologiya. Politologiya* [Bulletin of Saratov University. New series. Series Sociology. Political science], 2014, vol. 16, iss. 4, pp. 36—40. (In Russ.).
10. Machul'skaya E.E. *Pravo sotsial'nogo obespecheniya* [Social security law]. Moscow, Yurayt Publ., 2013. 575 p. (In Russ.).
11. Nagmanov K.I., Bektemirov A.K. Razlichnye aspekty upravleniya professional'nym riskom na proizvodstve [Various aspects of management of occupational risk in the production]. *Vektor nauki TGU* [Vector of TSU science], 2013, no. 3, pp. 365—368. (In Russ.).
12. Sotsiologicheskaya teoriya riska v poiskakh predmeta [A sociological theory of risk, in search of subject studies]. *Sotsiologicheskiye issledovaniya* [Sociological research], 1992, no. 10, pp. 120—127. (In Russ.).
13. Pasovets Yu.M. Riski bednosti naseleniya v sovremennykh rossiyskikh usloviyakh [Risks of poverty in modern Russian conditions]. *Ekonomicheskiye i sotsial'nye peremennye: fakty, tendentsii, prognoz* [The economic and social variables: the facts, trends, forecast], 2015, no. 2 (38), pp. 143—160. (In Russ.).
14. Roik V.D. *Professional'nyy risk: otsenka i upravleniye* [The Professional risk assessment and management]. Moscow, Ankil Publ., 2004. 224 p. (In Russ.).
15. Roik V.D. *Osnovy sotsial'nogo strakhovaniya* [The foundations of social insurance]. Moscow, Ankil Publ., 2005. 256 p. (In Russ.).
16. Roik V.D. *Sotsial'noye strakhovanye. Teoriya i praktika organizatsii* [Social insurance. Theory and practice of the organization]. Moscow, Prospekt Publ., 2016. 320 p. (In Russ.).
17. Roshchina I.V. Sotsial'naya bezopasnost' i sotsial'no zashchishchyonnyy chelovek [Social safety and social protection of employees]. *Upravleniye riskom* [Risk Management], 2005, no. 3, pp. 10—17. (In Russ.).
18. Tarasov V.V. Sotsial'no-filosofskiy vzglyad na sotsial'nye riski v usloviyakh informatsionnogo obshchestva [Socio-philosophical perspective on social risks in the information society]. *Vestnik MGTU "Stankin"* [Bulletin MSTU "Stankin"], 2013, no. 3 (26), pp. 122—125. (In Russ.).
19. Sharin V.I. Sotsial'nye riski kak ugrozy sotsial'nomu polozheniyu i zashchita ot nikh [Social risks as threats to the social position and protection]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta* [Proceedings of the Ural State University of Economics], 2013, no. 6, pp. 118—124. (In Russ.).
20. Trubitsyna T.I. Ispol'zovaniye teorii riskov v ekonomike goroda [Using the theory of risks in the economy]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3. Ekonomika. Ekologiya* [Bulletin of Volgograd state University. Series 3. Economy. Ecology], 2012, no. 1 (20), pp. 94—100. (In Russ.).

УДК 336.77
ББК У262.52

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВСКИМИ ИНСТИТУТАМИ

А. С. Киризмалева

Донецкий государственный университет управления, Донецк, Украина

Рассмотрены возможности обеспечения стабильного развития банковской системы развивающихся стран, решение вопросов информационной асимметрии при операциях кредитования для банков и субъектов хозяйствования, исследованы вопросы усовершенствования механизма кредитования с целью получения стабильных доходов для всех участников кредитного рынка и решения проблем недостатка стабильных ресурсов. Основной проблемой развития банковских кредитных организаций на протяжении многих лет остается недостаток долгосрочных, стабильных и дешевых ресурсов, вследствие чего банки не имеют возможности использовать многие финансовые инструменты и развивать банковские операции. Обозначенная проблема в условиях информационной асимметрии влияет на банковскую политику ограничения кредитования субъектов хозяйствования с целью защищенности интересов банков, при этом негативно сказывается на развитии деятельности юридических лиц.

Ключевые слова: кредитные операции, банковские институты, ипотечное кредитование, информационная асимметрия.

Сегодня для развивающихся стран характерны развитие банковских институтов в условиях формирующейся инновационной индустрии в производстве и создание системы права, на которую опираются кредитные отношения.

Коммерческий банк — это особое денежно-кредитное учреждение, экономический институт, который действует на финансовом рынке, аккумулирует временно свободные средства и сбережения, предоставляет кредиты, осуществляет денежные расчеты, операции с векселями, иностранной валютой, золотом, драгоценными камнями, выпускает в оборот (эмитирует) деньги и ценные бумаги, предоставляет разнообразные услуги финансово-экономического характера, исполняет другие функции.

Главной целью на данное время является обеспечение стабильного развития банковской системы страны посредством достижения ее системной стабильности и уменьшения восприимчивости к внешним и внутренним факторам дестабилизации. Для достижения этой цели необходимо осуществить структурную перестройку банковского сектора, которая должна быть комплексной и системной и нуждается в координации усилий всех участников этого процесса — центрального банка страны, коммерческих банков, органов законодательной и исполнительной власти.

Исследования механизма кредитования, осуществляющиеся с середины XX в., позволили сформулировать основные концепции, методологическую и терминологическую базу процесса кре-

дитования — это работы Д. Г. Герли и Е. С. Шоу, Дж. Тобина, С. Бхатачарии и А. Тхагора. Учеными были рассмотрены основные финансовые составляющие дохода (генерирование, расходы и экономия, инвестиции), а также раскрыта сущность финансового посредничества как процесса превращения, или трансформации, активов посредника, которые являются обязательствами инвестора, в активы хранителя, приобретенные им в обмен на кредитные фонды, переданные посреднику. Д. Г. Герли и Е. С. Шоу обосновали, что «институционализация сбережений и инвестиций» (institutionalization of saving and investment), то есть развитие многочисленных финансовых институтов, привела к созданию разнообразных финансовых инструментов, в результате чего наблюдаем изменение каналов перемещения кредитных фондов между экономическими единицами [5. Р. 515].

В условиях волатильности рынка, политической нестабильности и многих разнообразных банковских рисков необходимо искать пути управления и эффективной организации осуществления кредитных операций как основных операций, которые во всех странах мира занимают значительный удельный вес в активных операциях, приносят основной доход банку, но являются самыми рискованными операциями [4].

В настоящее время банки участвуют в процессе развития системы небанковских финансово-кредитных учреждений (рис. 1¹).

¹ Все схемы (рис. 1—3), представленные в настоящей статье, составлены автором.

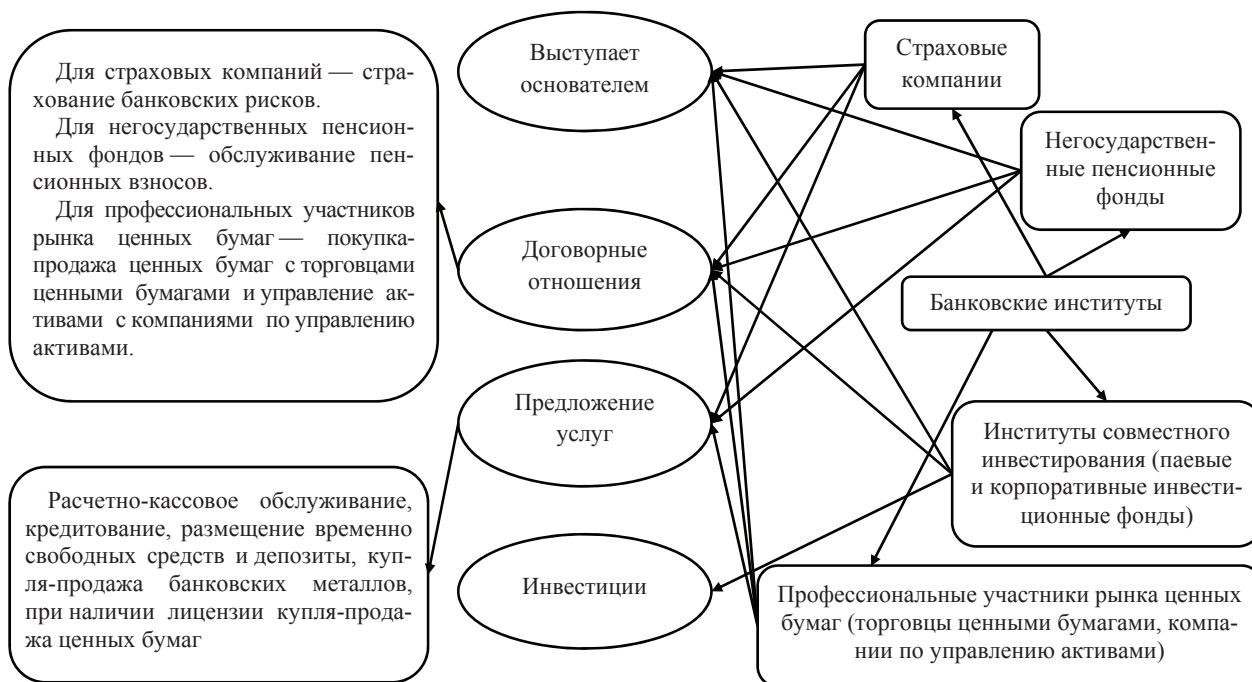


Рис. 1. Участие банковских институтов в развитии системы небанковских финансово-кредитных учреждений

Это рациональное направление диверсификации — гибкое маневрирование ресурсами, то есть инвестирование денег в разные виды ценных бумаг с целью минимизации портфельного инвестиционного риска, увеличения доходности, оптимальным способом минимизации налогообложения. С целью реструктуризации активов банка и оптимизации денежных потоков между ними, увеличения прибыли и оптимизации налогообложения для стратегического развития банки самостоятельно или опосредованно участвуют в создании негосударственных пенсионных фондов, страховых компаний, институтов совместного инвестирования.

Необходимо учитывать, что банкротство нескольких банков может вызвать значительные потрясения в системе хозяйственных отношений субъектов экономики. Решение проблем организации процесса превращения мелких и средних банков в специализированные кредитные учреждения дало бы возможность превратить процесс банкротства банков в менее болезненную процедуру их трансформации. Поэтому только параллельное развитие этих двух систем может способствовать развитию всей финансовой системы развивающихся стран.

В отечественной и зарубежной экономической литературе особое место занимают исследования банковского ипотечного кредитования.

Перспективной формой банковского кредитования является ипотечное, с развитием которого связывается возможность существенных качественных сдвигов в экономике, поэтому в настоящее время необходимо уделять особое внимание развитию механизма ипотечного кредитования. Это даст возможность решить вопрос получения кредитных ресурсов для предприятий на обновление их материально-технической базы, предоставит новый импульс развития промышленности, строительства и решит социальные проблемы жилищи и занятости населения. Ипотечное кредитование может стать эффективной формой привлечения свободных финансовых ресурсов. Внедрение вторичного рынка ипотечного кредитования даст возможность увеличить количество денег, которые работают в экономике, повысить тем самым ее монетизацию без рискованной первичной эмиссии. Опыт развитых стран также свидетельствует, что необходимым условием модернизации экономики является ориентация экономической политики страны на динамический рост.

Главными факторами как инвестиционного спроса, так и сбережений экономисты считают: экономические ожидания; размеры и динамику совокупного дохода; уровень налогообложения; реальную ставку банковского процента, ожидаемую норму дохода от объекта инвестирования;

наличный основной капитал и размеры незавершенного производства; изменения в технологии и продуктивности капитала и, соответственно, накопленное имущество субъектов инвестирования; уровень цен; потребительскую задолженность; предусмотрительность [4. Р. 85].

Из-за недостаточной стабильности экономики и собственной ликвидности заемщики не могут гарантировать возврат средств. Поэтому с учетом сегодняшнего экономического состояния потенциальных заемщиков становится понятной высокая ставка процента по ипотечным кредитам. С другой стороны, доходность развития производства, строительства и сферы услуг в таких условиях не может быть достигнута, поскольку ожидаемый уровень дохода на капитал ниже рыночной ставки процента по инвестициям.

Механизм банковского ипотечного кредитования, который сложился на сегодняшний день на Украине, требует усовершенствования для дальнейшего развития и эффективного функционирования (рис. 2).

Привлеченные заемные средства являются наиболее весомой частью ресурсов коммерческого банка, которая в несколько раз превышает его собственные средства. В частности, их доля в разных банках колеблется от 75 % и выше, что делает их в большей степени зависимыми от стабильности экономической ситуации в стране по сравнению с другими субъектами хозяйствования.

Важное звено в механизме банковского ипотечного кредитования — это кредитный процесс, который является сложной процедурой, включающей несколько взаимодополняющих стадий. Процедура кредитования на этапе предоставления банком ипотечного кредита осуществляется последовательно.

Зарубежный опыт свидетельствует о наличии разнообразных схем ипотечного кредитования, которые обеспечивают эффективное функционирование ипотечного рынка.

При внедрении механизмов фондов финансирования строительства (ФФС) и фондов операций

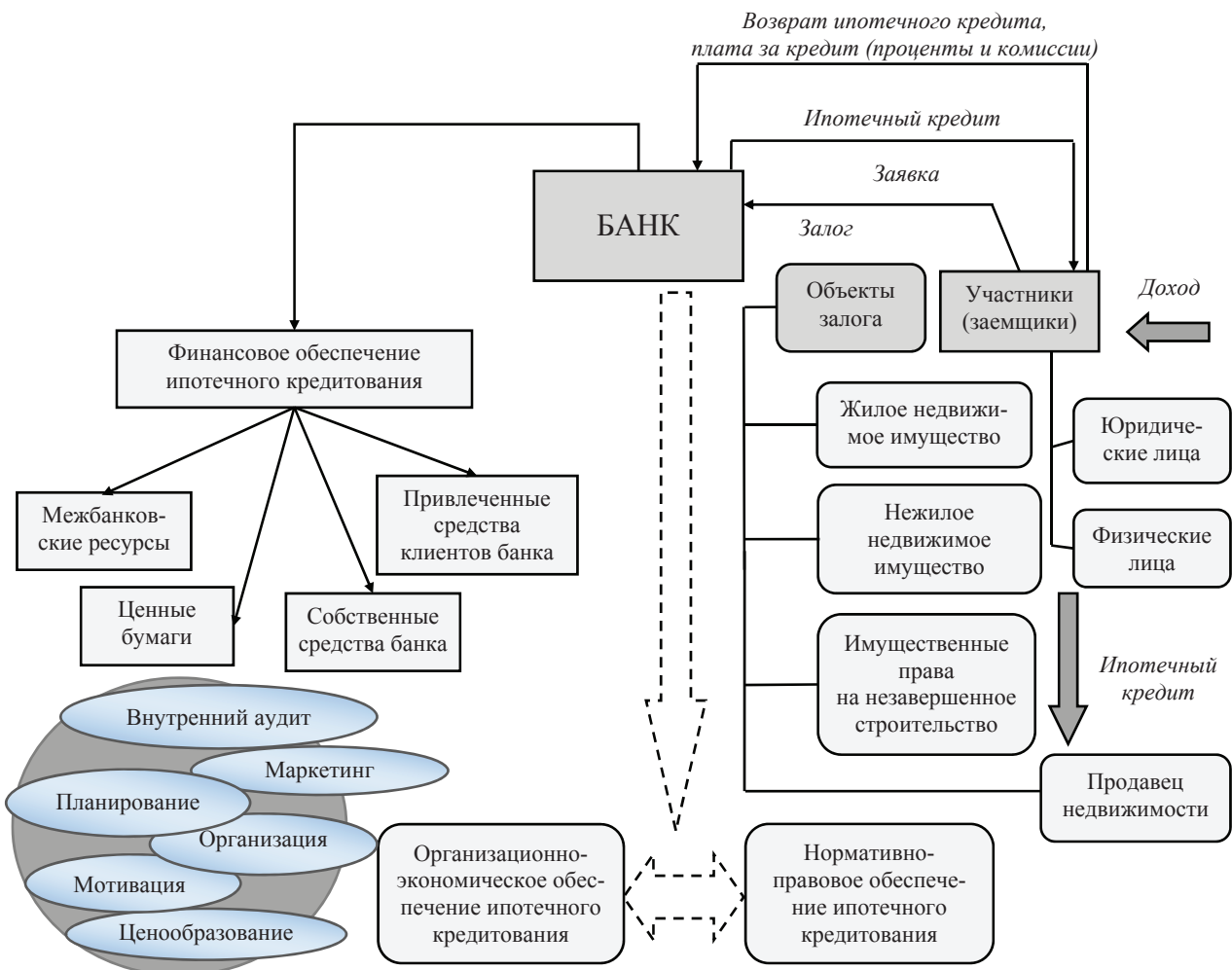


Рис. 2. Механизм банковского ипотечного кредитования

с недвижимостью (ФОН) банковские финансовые учреждения имеют дополнительные возможности развивать одну из финансовых услуг — ипотечное кредитование [7].

При создании и использовании этих механизмов при банковских институтах банк предоставляет доверителю ипотечный кредит для участия в фонде финансирования строительства или на приобретение жилья, построенного за счет средств фонда операций с недвижимостью. Такое размещение средств для банков имеет менее рискованный характер, так как выполнение обязательств по соглашению об ипотечном кредите обеспечено ипотекой. Обеспеченные ипотекой обязательства являются непосредственным следствием взаимоотношений кредиторов и заемщиков на первичном рынке ипотечного кредитования.

Механизм функционирования фонда операций с недвижимостью, где банк является управляющим фондом и эмитентом сертификатов фонда операций с недвижимостью, приведен на рис. 3.

Развитие механизма банковского ипотечного кредитования на Украине обуславливает потребность внедрения современных инструментов финансирования и рефинансирования ипотечных кредитов, а также эффективных схем ипотечного кредитования.

Инвесторы — участники — собственники ФОН получают доход, который свидетельствует о безупречной экономической эффективности внедрения кредитно-финансового механизма раз-

вития рынка ипотеки. Внедрение данного механизма способствует выгодному размещению свободных средств с получением достаточного уровня доходности при условии минимальных рисков, поскольку обеспечением инвестирования денег выступает недвижимость.

Кредитный рынок подвергается серьезным информационным проблемам между заемщиками и финансовыми учреждениями. Для их решения финансовые учреждения прописывают условия договора кредита, такие как процентная ставка и сопутствующие требования, чтобы узнать информацию о заемщике. Учитывая, что проблема информационной асимметрии касается в большей степени мелких предприятий и особенно физических лиц — предпринимателей, поскольку данные субъекты хозяйствования менее способны обосновать кредитуру своей кредитоспособности (например, обеспечивая имущественный залог, как требуется), получение финансирования в виде кредита затруднено для этих субъектов [8].

Доступность капитала важна для становления, развития, роста и выживания бизнеса. В развитых странах, таких как Канада, США, Япония, Сингапур, созданы сложные и гибкие финансовые рынки, чтобы облегчить создание и развитие предприятий, различных по формам собственности, сферам деятельности, видам организации и размерам [9]. Эти рынки обеспечивают вполне достаточные и разнообразные источники капитала крупным предприятиям. Проблема



Рис. 3. Механизм диверсификации использования средств, полученных по ипотечному кредиту для Фонда финансирования строительства (ФФС) и Фонда операций с недвижимостью (ФОН)

финансирования касается предприятий малого бизнеса и особенно физических лиц — предпринимателей. Отсутствие капитала — один из барьеров для предпринимателей в иницировании или расширении их бизнеса. Так как банковские институты — важный источник финансов, нормирование кредита этими организациями, если таковые имеются для предпринимателей, значительно ограничило источники финансирования для них. Информационная асимметрия — одна из основных причин, почему многие потенциальные заемщики — предприниматели не в состоянии получить коммерческие кредиты в банковских институтах. Глубоко изучены вопросы сущности асимметрии информации, выявления особенностей асимметрии информации на различных рынках, основных проблем, связанных с асимметрией информации и возможных путей их преодоления [5—9]. Для банковских институтов и потенциальных заемщиков, нуждающихся в привлечении дополнительных денежных потоков важным является решение проблем информационной асимметрии при иницировании и предоставлении кредитов.

Банковский институт с целью управления рисками невозврата кредитных ресурсов и доходов по ним использует право нормирования кредитов [10].

Нормирование кредита относится к отказу в предоставлении кредита по текущей цене. Таким образом, банки предлагают кредит по справедливой цене, где есть избыточный спрос. Некоторым заемщикам отказывают в кредите, даже если они:

— готовы заплатить более высокую процентную ставку или предоставить имущественный залог;

— не отличаются от заемщиков, которые действительно получают кредит.

Нормирование может произойти также в том случае, когда заемщики получают меньшую сумму, чем сумма, с которой они обращались.

Прибыль банков зависит не только от процентных ставок по кредитам/депозитам, которыми они устанавливают цену, но также и от качества портфельных рисков. С целью положительного влияния на качество портфельных рисков банковские институты также могут ограничивать объемы выдачи кредитов. Таким образом, нормирование кредита может возникнуть даже на очень конкурентоспособном кредитном рынке. А в развивающихся странах нормирование кредита — один из основных принципов деятельности ком-

мерческих банков, результат слаборазвитой финансовой системы, отсутствия инфраструктуры и несовершенной правовой системы, что наблюдается и на Украине.

Необходимо отметить, что результат нормирования — это очень чувствительная модель. Важен этап выбора потенциальных заемщиков в ходе анализа возможности предоставления кредитов: если предложения условий выдачи кредита изменены, возможность нормирования может быть исключена. Например, известна модель де Меса и Уэбба, в которой нормирование кредита может не возникнуть в среде информационной асимметрии [14]. Авторы данной модели показали, что, когда у проектов есть те же самые ожидаемые доходы, но они отличаются по вероятностям успеха, процентная ставка может иметь положительный эффект выбора: так как процентная ставка увеличивается, заемщики с более рискованными проектами уходят с рынка. Требуется рассмотрение и внедрение различных механизмов для решения проблем нормирования кредитов с целью обеспечения временно свободными денежными потоками коммерческих банков не только крупных предприятий, но и малых предприятий и физических лиц — предпринимателей.

С целью решения проблем асимметрии информации банки должны развивать и использовать сложные меры при предоставлении кредитов, такие как имущественный залог и кредитные рейтинги, чтобы защитить себя от рисков. Многие исследователи доказывали, что использование имущественного залога вместе с процентной ставкой может достигнуть идеального разделения в операциях кредитования без нормирования. Однако такие результаты ненадежны. Они зависят от представленных предложений. Поскольку предложения могут быть изменены, результаты тоже могут измениться существенно. Как доказали Хиллер и Ибрагимо, «расходы организации, связанные с асимметричной информацией, могут возникнуть различными способами, и значения для теории и методики могут отличаться от модели к модели» [Там же]. Поэтому важно выбирать между различными моделями, прежде чем попытаться сделать достоверные выводы из литературы. Создание этого выбора потребует дальнейшей теоретической, а также эмпирической работы. В период кризиса коммерческие банки имели значительные расходы по формированию резервов по кредитным операциям, в том числе по начисленным и неуплаченным процентам по кре-

дителям, несмотря на обеспечение их залогом, обоснованность хорошей репутации заемщика и его кредитоспособность.

Для защиты от морального риска информационной асимметрии кредиторы предпочитают отклонять некоторых заемщиков и требовать имущественный залог. Возможное решение нормирования кредита состоит в том, чтобы исследовать местную информацию о заемщиках. Таким образом, посредством социальной оценки «референт по кредиту» — ответственный специалист — и лица, которые владеют определенной информацией, принимают решения о предоставлении ссуды. Фэррэй представил пример, когда кредиторы обращаются к финансовым консультантам, которые хорошо владеют ситуацией и имеют хороший опыт, чтобы предоставить необходимую информацию для оценки риска [Там же].

Естественно, использование имущественного залога и кредитных рейтингов банками делает трудным доступ к кредитам для мелких предприятий и физических лиц — предпринимателей. Эти субъекты хозяйствования, как правило, те, кто находится в невыгодном или маргинальном положении в своем обществе. У них может отсутствовать имущественный залог, который необходим при получении кредита, или опыт ведения бизнеса, чтобы получить кредитный рейтинг. Разрыв финансирования мелких предприятий и физических лиц — предпринимателей может быть устранен многими способами, одним из которых является микрокредит.

Микрокредит — предоставление небольших объемов необеспеченных кредитов тем, у кого отсутствует доступ к капиталу, чтобы предпринять организацию собственного дела с целью получения дохода, и кто ограничен или не имеет доступа к традиционному кредиту.

Согласно мировому опыту банк Grameen в Бангладеш, основоположник микрокредита, добился значительного успеха. К концу 2008 г. он выдал 7,6 млрд долл. США малоимущим. В 2006 г. Банк Grameen и его основатель Мухаммад Юнус были награждены Нобелевской премией мира. Успех Grameen стимулировал подобные проекты более чем в 40 странах мира. Микрокредит, безусловно, успешная попытка улучшить доступ получения кредита предпринимателям. Это является последним решением старой проблемы поиска способа объединить ресурсы банков с местным информационным сектором и ценовым преимуществом заемщика и ро-

стовщика. В последнее время программы микрокредита начали действовать в развитых странах, таких как Канада, Сингапур, США.

В развивающихся странах микрокредиты незначительны и различаются в зависимости от страны и местного финансового рынка. Чтобы предоставить кредит «неприбыльным заемщикам», был предпринят ряд инноваций. Самые значительные инновации — внедрение группового займа с общим обязательством. Предоставление группового займа дает заемщикам стимул контролировать инвестиции друг друга, потому что выплата каждого участника затронута действиями сочленов. Поэтому проблема морального риска может быть смягчена, поскольку групповой мониторинг более эффективен, чем проводимый контроль кредиторами.

Однако нужно отметить, что при предоставлении группового займа каждый участник несет ответственность за выплату группы. Это означает, что участник займа должен разделить свою прибыль с другими. Следовательно, заемщик склоняется к приложению меньших усилий в инвестициях. Таким образом, по сравнению с отдельным предоставлением ссуды, участники займа могут быть менее мотивированы в создании прибыли. Другая проблема состоит в том, что участники могут тайно сговориться и не осуществлять выплату кредита.

Если у членов группы есть близкие социальные связи друг с другом, социальные издержки невыполненных обязательств могут быть очень высокими. При этом предоставление группового займа способно сократить операционные издержки для кредиторов. Несмотря на преимущества предоставления группового займа, у этой договоренности есть значительные недостатки, которые делают контракт ссуды совместных обязательств менее привлекательным:

— под совместным обязательством кредиторы понимают некоторые затраты и риски для заемщиков;

— разнообразные требования заемщиков для кредитов трудно внести в договор, чтобы каждый заемщик в группе остался удовлетворенным;

— некоторым заемщикам просто не нравятся контракты совместных обязательств, поскольку они не хотят нести ответственность за последствия действий других людей.

Литература о влиянии микрокредита сосредоточена в основном на программах в развивающихся

странах. Исследования программ микрокредита в развитых странах показали, что микрокредит произвел положительное социально-экономическое воздействие. Программы микрокредита могут улучшить личную и семейную стабильность, повысить уровень образования, уверенность в себе и экономические альтернативы, положительно воздействовать на национальную экономику, например, чтобы бороться с депопуляцией в результате снижения занятости в обществе, развивать местные экономические системы и уменьшать зависимость от социального обеспечения.

В развивающихся странах, таких как Украина, возможно развитие двух моделей, при которых потенциальные заемщики, не имеющие имущества залога, опыта ведения бизнеса, могут получить кредиты в коммерческих банках на взаимовыгодных условиях.

Одна из моделей предполагает внедрение специальной программы привлечения депозитов ниже рыночной цены для предоставления микрокредитов. Банк одинаково взвешивает интересы заемщиков и вкладчиков, предоставляя лучшие условия договора и заемщикам, и вкладчикам, чем это предусмотрено для других банковских продуктов.

Вторая модель предполагает включение в программы микрокредитов оказание нематериальных услуг. Цель включения нематериальных услуг не только в том, чтобы обеспечивать деловые навыки, но и чтобы помочь предпринимателю развивать новый и жизнеспособный бизнес.

Нематериальные услуги включают обучение торгово-промышленной деятельности, занятия,

семинары, деловое менторство, консультирование, техническую помощь, услуги здравоохранения.

Соединение финансового и человеческого капиталов позволит предпринимателям более успешно управлять своими компаниями. Однако, учитывая ряд проблем, с которыми могут столкнуться физические лица — предприниматели, трудно развивать ряд нематериальных услуг, которые могут обучить предпринимателя множеству навыков, соответствующих потребностям различных компаний. Но, главное, воздействие на общую подготовку может предостеречь потенциальных предпринимателей от рисков, с которыми они могут столкнуться. Например, развитие бизнес-плана поможет кредитору отследить попытку предпринимателя при использовании кредитных ресурсов. Посещение тренинга, воплощение бизнес-идеи в бизнес-план и завершение обучения служат признаками обязательств предпринимателя перед их компаниями.

Информационная асимметрия на кредитном рынке, объединенная с находящимися в невыгодном социально-экономическом положении предпринимателями, является основной причиной отказа коммерческих банков в предоставлении кредитных ресурсов данной группе потенциальных заемщиков [14]. Микрокредит служит подходом к устранению разрывов финансирования, которые испытывают предприниматели. Механизм предоставления микрокредита внедрен с того момента, когда было развито множество инноваций в информационной асимметрии и, таким образом, в уменьшении нормирования кредита.

Список литературы

1. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс]. — URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_011214.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo.
2. Общие объемы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях [Электронный ресурс]. — URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?tblID=302-01&pid=sors&sid=ITM_27910.
3. Статистика індикаторів фінансової стійкості: Фінансові звіти у розрізі секторів. Балансовий звіт депозитних корпорацій [Электронный ресурс]. — URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575.
4. Cossey, P. Risk management in a credit derivatives business / P. Cossey, M. Haubenstok, J. Davies. — PWC. Euromoney Books (UK), 2000. — 203 p.
5. Gurley, J. G. Financial Aspects of Economic Development / J. G. Gurley, E. S. Shaw // The American Economic Rev. — 1955. — Vol. 45, no. 4. — P. 515—538.
6. Дроздовская, Л. П. О введении в научный оборот понятия «информационно-кредитный рынок» / Л. П. Дроздовская, Ю. В. Рожков // Сиб. финанс. шк. — 2008. — № 2 (67). — С. 119—122.

7. Кудрявцев, В. А. Основы организации ипотечного кредитования : учеб. пособие / В. А. Кудрявцев, Е. В. Кудрявцева. — М. : Высш. шк., 1998. — 64 с.
8. Diamond, D. W. Financial Intermediation and Delegated Monitoring / D. W. Diamond // *Rev. of Economic Studies*. — 1984. — Vol. 51, no. 3. — P. 393—414.
9. Boyd, J. H. Financial Intermediary-Coalitions / J. H. Boyd, E. C. Prescott // *J. of Economic Theory*. — 1986. — Vol. 38, no. 2. — P. 211—232.
10. Білик, О. І. Аналіз основних тенденцій розвитку ринку банківських послуг для фізичних осіб / О. І. Білик // *Культура народів Причорномор'я*. — 2005. — № 614. — С. 29—34.
11. Обзор банковского сектора Российской Федерации: аналитические показатели [Электронный ресурс]. — 2015. — № 149. — 43 с. — URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf.
12. Фінансова звітність НБУ [Электронный ресурс]. — URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=12063884.
13. Финансовая отчетность НБК [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.nationalbank.kz/?docid=342&switch=russian>.
14. Дроздовская, Л. П. Информационно-кредитный рынок: формирование и регулирование / Л. П. Дроздовская, Ю. В. Рожков // *Банк. дело*. — 2008. — № 7. — С. 51—55.

Сведения об авторе

Кирилеева Алиса Салаватовна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела Донецкого государственного университета управления, Донецк, Украина. akirizleeva@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). *Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 28—36.*

IMPROVEMENT OF CREDIT TRANSACTIONS OF BANKING INSTITUTIONS

A.S. Kirizleyeva

Donetsk State University of Management, Donetsk, Ukraine. akirizleeva@mail.ru

The article studies the possibilities to ensure the stable development of a banking system in developing countries, the questions of informational asymmetry during credit transactions for banks and business entities. It also looks at the questions of improvement of crediting mechanisms to receive stable incomes for all participants of the credit market and the problem of the lack of stable resources. The main problem of the banking credit organizations over the years is the lack of long-term, stable and cheap resources, so that the banks do not have the ability to use many financial instruments and to develop banking operations. Allocated a problem in terms of information asymmetry affects the banking policy of restricting lending business entities for the purpose of protection of the interests of the banks, with a negative impact on the development of activities of legal entities.

Keywords: *credit transactions, banking institutions, mortgaging, informational asymmetry.*

References

1. *Otdel'nye pokazateli deyatelnosti kreditnykh organizatsiy, sgruppированныkh по величине активов* [Selected indicators of credit institutions grouped by assets]. Available at: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_011214.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo (In Russ.).
2. *Obshchiye ob'yomy kreditovaniya yuridicheskikh lits-rezidentov i individual'nykh predprinimateley v rublyakh* [The total volume of lending to resident legal entities and individual entrepreneurs in rubles]. Available at: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbID=302-01&pid=sors&sid=ITM_27910 (In Russ.).
3. *Statistika indikatoriv finansovoy stiykosti. Finansovi zviti u rozrizi sektoriv: Balansoviy zvit depozitnikh korporatsiy* [Statistics of indicators of financial stability: Financial reports across sectors: a Balance sheet of Depository corporations]. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575. (In Ukrainian).

4. Cossey P., Haubenstok M., Davies J. *Risk management in a credit derivatives business*. PWC, Euromoney Books. 203 p.
5. Gurley J.G., Shaw E.S. Financial Aspects of Economic Development. *The American Economic Review*, 1955, vol. 45, no. 4, pp. 515—538.
6. Drozdovskaya L.P., Rozhkov Yu.V. O vvedenii v nauchnyy oborot ponyatiya “informatcionno-kreditnyy rynek” [About introduction into scientific circulation the concept of “information and credit market”]. *Sibirskaya finansovaya shkola* [Siberian financial school], 2008, no. 2 (67), pp. 119—122. (In Russ.).
7. Kudryavtsev V.A., Kudryavtseva E.V. *Osnovy organizatsii ipotechnogo kreditovaniya* [Basics of Mortgage Lending]. Moscow, Higher School Publ., 1998. 64 p. (In Russ.).
8. Diamond D.W. Financial Intermediation and Delegated Monitoring. *Review of Economic Studies*, 1984, vol. 51, no. 3, pp. 393—414.
9. Boyd J.H., Prescott E.C. Financial Intermediary-Coalitions. *Journal of Economic Theory*, 1986, vol. 38, no. 2, pp. 211—232.
10. Bilik O.I. Analiz osnovnykh tendentsiy rozvitku rinku bankivskikh poslug dlya fizichnikh osib [Analysis of the main trends of development of the market of banking services for individuals]. *Kul'tura narodiv Prichornomor'ya* [Culture of the peoples of the Black sea region], 2005, no. 614, pp. 29—34. (In Ukrainian).
11. *Obzor bankovskogo sektora Rossiyskoy Federatsii: analiticheskiye pokazateli* [Review of the Russian Federation analytical indicators of the banking sector], 2015, no. 149. Available at: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf (In Russ.).
12. *Finansova zvitnist NBU* [The financial statements of the NBU]. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=12063884 (In Ukrainian).
13. *Finansovaya otchyotnost' NBK* [The financial statements of the NSC]. Available at: <http://www.national-bank.kz/?docid=342&switch=russian>. (In Russ.).
14. Drozdovskaya L.P., Rozhkov Yu.V. Informatcionno-kreditnyy rynek: formirovaniye i regulirovaniye [Information and credit market: the formation and regulation]. *Bankovskoye delo* [Banking], 2008, no. 7, pp. 51—55. (In Russ.).

УДК 332.1
ББК У040

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СРЕДЕ ГЕОИНФОРМАТИКИ

С. С. Гордеев

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассмотрены междисциплинарные вопросы связанных с поиском решений по пространственному развитию сложных территориальных социо-эколого-экономических систем в условиях экономической нестабильности. Изложены общие методические положения для управленческих задач регионального развития. Представлены основы к формализации задач оценки устойчивости территориальной динамики в условиях реальных информационных ограничений по системе показателей. Выделен ряд характерных особенностей визуализации как инструментария принятия решений. Изложены основы адаптации геоинформационных технологий для задач оценки регионального развития. Рассмотрены результаты анализа карт-диаграмм пространственной динамики заработной платы как одного из важнейших индикаторов устойчивости территориального развития в условиях резких кризисных перемен 2008—2010 гг. По результатам визуализации и пространственного анализа региональной динамики отмечен ряд особенностей кризисного пространственного развития России и соответствующие риски.

Ключевые слова: *регионы, устойчивость, визуализация, геоинформационные технологии, динамика, риски.*

В условиях множества структурных и кризисных изменений меняются динамика и пропорции многих показателей. Масштабы подобных перемен, структурных преобразований, различия старых и новых трендов значительны. Риски территориальных диспропорций в различных сферах социально-экономического развития в условиях кризисных процессов заметно возрастают. В общем случае здесь затрагиваются основные параметры развития территорий как сложных социо-эколого-экономических систем (далее — экономические системы). Соответственно, также затрагиваются как общие положения по обеспечению устойчивости развития территорий, так и конкретные методы оценки.

В перспективе вопросы экономического развития и устойчивости во многом связаны с социально-экономическими проблемами негативных сценариев развития, вопросами жизнеобеспечения и рисками. Все эти обстоятельства обуславливают необходимость качественно новой постановки многих задач анализа, оценки и прогнозирования развития экономических систем (далее — задачи оценки) с выходом за многие традиционные границы стереотипов и охватом многих смежных междисциплинарных вопросов.

«Триединая» концепция устойчивого развития и противоречия в региональном управлении. В наиболее общем виде концептуальные ос-

новы устойчивого развития были сформированы на международном уровне относительно недавно. Документы по обеспечению устойчивости комплексного развития окружающей среды и социума были приняты на уровне глав государств и правительств более 20 лет назад на Конференции ООН по окружающей среде и развитию (июнь 1992 г., Рио-де-Жанейро). В этой, иногда называемой «триединой» концепции охватываются все основные аспекты развития и глобальных изменений: экологические, социальные, экономические. Здесь объединяющим моментом выступает устойчивость развития. Хотя большинство вопросов, затронутых в концепции, носят социальный характер, наибольшую известность она получила в связи с проблематикой развития окружающей среды, став распространенной прежде всего при рассмотрении глобальных экологических вопросов.

Однако переход от глобального уровня к практике управления в реальной институциональной среде (особенно на уровне регионов и муниципалитетов) выявил нерешенность многих системных вопросов. Фундаментальные проблемы единого управления устойчивостью развития определяются принципиальным различием экологических, социальных, экономических процессов. Общие, глобальные проблемы и их специфическое институциональное

территориально-государственное преломление могут заметно различаться.

Вопросы развития экономики экстерриториальны и рассматриваются на национальном уровне в рамках единой экономической политики той или иной страны. А управление жизнедеятельностью и социальными процессами в значительной мере находится уже в зоне ответственности регионов. Многие экологические вопросы (начиная с землеотводов) концентрируются уже на местном — муниципальном уровне.

В подобных условиях дисбаланс интересов субъектов национального, регионального и муниципального уровней в решении «триединых» вопросов предопределен. Это базовое противоречие концепции устойчивого развития и реальной системы управления с имеющимися институтами и интересами. Вопрос состоит в том, в какой форме, насколько эффективно и с какими последствиями (соотношением неизбежных потерь, компромиссов и выигрышей) для всего общества может пройти согласование интересов в каждом конкретном случае. Здесь диапазон возможных решений весьма широк, и последствия затрагивают как макроэкономический, так и региональный уровень.

Четкий, отлаженный механизм, гарантирующий согласование интересов для таких случаев, пока неизвестен. Появляются локальные диспропорции с соответствующими негативными последствиями, и возрастают риски неоднородности, нестабильности в социально-экономическом развитии территорий. Подобные риски характерны прежде всего для индустриальных территорий с неоднородной динамикой и сложными взаимосвязями в социально-экономических процессах. При поиске управленческих решений в условиях нестабильности все более ясно проявляются требования корректной оценки динамики пространственного развития и соответствующего рассмотрения вопросов устойчивости.

Для сферы управления подобное требование для пространственного развития предполагает как минимум:

- всестороннее многоаспектное рассмотрение проблем динамики сложных, многоуровневых территориальных экономических систем;
- детальное изучение специфики регионального развития и максимально корректное использование всей доступной информации;

- использование даже неформализованных знаний и при анализе ситуации, и при поиске решений.

Все вышесказанное предопределяет использование междисциплинарной постановки проблем поиска решений и кардинальной смены подходов к изучению как вопросов устойчивости экономического развития, так и многих других с ними связанных.

Парадигма устойчивости регионального развития при управленческой ограниченности реальных институтов. С точки зрения управления устойчивостью социально-экономического развития, регион и его составляющие являются сложной, многоуровневой, неоднородной системой, состоящей из нескольких подсистем и включающей множество показателей, в том числе взаимосвязанных. При поиске решений обеспечение устойчивости регионального развития предполагает оценку тенденций развития отдельных социально-экономических подсистем (по динамике соответствующих групп показателей) и последующую подготовку мер, обеспечивающих их корректировку.

Общесистемная постановка проблем устойчивости в сочетании с рассмотрением управленческих вопросов регионального развития обуславливает необходимость сопоставления ряда ключевых подходов к оценке устойчивости систем. Здесь затрагивается ряд общих методических положений оценки устойчивости сложных систем и специфических и региональных вопросов по системе показателей. Далее возникают вопросы практики поиска решений: многокритериальности оценок, поиска решений в условиях реальной институциональной среды, информационных ограничений и др. Все это заметно усложняет поиск решений и требует рассмотрения многих основополагающих подходов к оценке устойчивости.

Все вышесказанное с учетом ранее проведенных исследований по анализу устойчивости региональных систем [1] позволяет выполнить систематизацию подходов по оценке устойчивости для задач управления (табл. 1).

Первые в таблице, универсальные принципы устойчивости Лагранжа и Ляпунова, отражающие локальные процессы, требуют адаптации к предметной области региональных экономических систем. Последняя в таблице, наиболее общая концепция ООН, охватывает множество сфер жизнедеятельности, но крайне сложна для формализации в реальной управленческой среде

Таблица 1

Классификация исследований по оценке устойчивости для задач управления

Направления	Авторы	Особенности, краткая характеристика	Общие принципы оценки устойчивости
Универсальные	Ляпунов [2], Лагранж, Пуассон	Динамика движения, выделение области фазового пространства и возврата в исходную точку	Оценка динамики ключевых показателей
Общие системные	Месарович [3], Эшби [4]	Устойчивость как фундаментальное свойство систем, характеризующее их способность к существованию. Если система принципиально неустойчива, то она не может существовать	Оценка пропорциональности изменений всех показателей (сбалансированности изменений)
Экономические	Шумпетер [5],	Факторами устойчивости являются творческая активность предпринимателей, рост капитала, населения, инвестиций	Оценки трендов роста определяющих экономических показателей развития
Социально-экономические	Корнаи [6]	Национальная экономика всегда находится в состоянии равновесия и имеет множество вероятных, «нормальных» состояний системы	Определение границ допустимого множества значений социально-экономических показателей
	Парето	Выбранная альтернатива оптимальна, если она оценивается как наилучшая из всех всеми участниками	Оценка состояния по группам предварительно ранжированных показателей
Триединая концепция ООН	Фольке, Констанца [8]	Сбалансированное и целостное триединое развитие биологических, физических, социальных, культурных, экономических систем	Интеграция множества показателей по различным принципам при соблюдении множества ограничений

и больше характеризует некий условный, желаемый вектор развития. Остальные принципы преимущественно связаны с поиском и достижением некоторых граничных равновесных состояний. Очевидно, что использование отмеченных принципов позволяет сколь угодно большое число прикладных подходов по оценке устойчивости регионального развития.

При использовании указанных трактовок для задач регионального управления определяющими становятся возможность их формализации и корректного отображения в условиях институциональных информационных ограничений. Возможность качественной информационной адаптации при поиске решений [9] в данном случае становится определяющей при использовании тех или иных принципов оценки.

Все вышесказанное позволяет сформировать следующую парадигму устойчивости территориальной динамики при управлении социо-эколого-экономическим развитием региона в условиях реальных институциональных и информационных ограничений. В сложных региональных системах управление устойчивостью включает:

- стабилизацию динамики отдельных социально-экономических процессов (в рамках определенных допустимых диапазонов значений);
- обеспечение равновесия: сбалансированности, пропорциональности изменений экономических, социальных, экологических, инновационных и других процессов;
- оценку многих аспектов регионального развития (многокритериальность) в открытой постановке задач с постепенным изучением и максимально репрезентативным отражением текущей ситуации (с возможностью расширения числа и детализации рассматриваемых факторов).

Подобная парадигма неизбежно предполагает последовательное использование нескольких принципов оценки устойчивости (например: сочетание Ляпунова и Парето), более подробно рассмотренное ниже. Для сложных многоуровневых систем такие комбинации имеют преимущества перед каждым из них в отдельности. В то же время они достаточно легко адаптируемы при поиске решений в условиях реальных информационных ограничений.

При формировании на подобных принципах прикладных подходов по поиску решений регион как объект территориального управления рассматривается как сложная и неоднородная система. Для такой системы необходимо обеспечить устойчивость динамики локальных территориальных подсистем по основным направлениям социально-экономического развития.

Требование устойчивости при рассмотрении локальных подсистем обеспечивается при «удержании» индикаторов социально-экономического развития в определенном пространстве — «коридоре» — по всем аспектам социально-экономического развития (в соответствии с принципами устойчивости по Лагранжу или по Ляпунову). Здесь мы имеем первый этап оценки устойчивости. Фактически рассматривается адаптация общих положений различных форм устойчивости по Ляпунову (устойчивость по Ляпунову, равномерная устойчивость по Ляпунову, асимптотическая устойчивость). В конечном итоге эти условия отражают размещение траектории динамики социально-экономического процесса в некотором пространстве — множестве значений, отвечающих требованиям устойчивости.

На втором этапе, при рассмотрении локальных подсистем во взаимосвязи с охватом всех аспектов развития (многоаспектность переходит во множество критериев устойчивости и целевых функций), мы получаем множество решений в соответствии с принципами Парето-оптимальности. Отдельные подходы к поиску многокритериальных Парето-оптимальных решений в региональном управлении имеют многолетнюю историю [10].

Информационные ограничения и риски управления устойчивостью развития. Существенные ограничения при поиске решений в практике регионального управления связаны с ограничениями реальной информационной среды (неоднородность структур данных, различия в репрезентативности тех или иных показателей, систематические ошибки и др.).

Информационные ограничения здесь определяют ряд следующих положений по оценке устойчивости регионального развития:

- Оценка устойчивости проводится сопоставлением динамики социально-экономических показателей отдельных территорий в сравнении с другими (сравнительная оценка динамики). Динамика одной территории по каждому из аспектов может выступать эталоном для другой.

- Число аспектов оценки и, соответственно, многокритериальность ограничиваются только возможностями практики применения. В ряде случаев отдельные оценки могут использоваться для дублирования и взаимной проверки корректности других оценок.

- Многоаспектность и многокритериальность определяют использование разнородных источников информации (статистическая, налоговая и финансовая отчетность, результаты обследований и др.) с дополнительной обработкой данных и приведением их к соизмеримому виду.

Однако рассмотрение региона как сложной неоднородной изменчивой пространственной системы стандартного набора показателей как для множества однородных подсистем, так и для точечных объектов вне пространственной привязки может оказаться некорректным. Конкурентные преимущества территориальных объектов могут заметно меняться в зависимости от ситуации у «соседей», то есть они определяются с учетом взаимного пространственного положения. Соответственно, требования устойчивости и соответствующие риски развития территориальных подсистем также во многом определяются пространственными характеристиками региона.

В данном случае макроэкономические риски пространственного развития первоначально рассматриваются в самом общем виде как возможные потери при определенных событиях или при определенных параметрах развития. Здесь может иметь место все многообразие рисков [11] (потери прямые и косвенные, потери упущенной выгоды, потери качества жизни и др.). Из-за сложности измерения многие риски пространственного развития рассматриваются в наиболее общем виде в сравнении друг с другом, дополненные классификацией на возрастание или убывание. Однако анализ даже подобных приближенных измерений затрудняется сложностью отображения и привязки подобных пространственных оценок, из-за чего многие из них оказываются вне рассмотрения.

Визуализация оценок и адаптация геоинформационных технологий при анализе регионального развития. Оценка особенностей пространственного развития неизбежно связана с анализом больших объемов слабоструктурированной информации (в том числе графической). Здесь многое определяется визуализацией (от лат. *visualis* — зрительный) — технологиями пред-

ставления информации в удобном для зрительного восприятия и изучения виде [12].

Поиск управленческих решений для рассматриваемых сложных пространственных систем при увеличении числа рассматриваемых характеристик связан с проблемой существенного увеличения объемов информации. Известный афоризм «проклятие размерности» Р. Беллмана из 1960-х гг. как проблема большого числа вычислительных операций при поиске решений [13] в настоящее время, в условиях информатизации управления, приобретает иной смысл: проблема анализа больших объемов слабо структурируемой информации. При росте объемов информации на много порядков фактически речь идет о неизбежном росте размерности задач оценки.

В таких случаях компьютерная визуализация (далее — визуализация), с отображением части информации в графическом виде в дополнение к цифровому, становится важным условием решения проблемы размерности и больших объемов данных. Здесь проблемная ориентация анализа данных предполагает соответствующую информационную адаптацию рассматриваемых задач. Проблемная ориентация предполагает более глубокое исследование многих взаимосвязей, что иногда требует проведения качественно новых исследований и отхода от действующих стереотипов.

Информационная составляющая из прежде вспомогательного элемента становится основой информационно-адаптированных эвристических подходов к поиску решений при интеграции и использовании всех ранее рассмотренных принципов методов. Здесь затрагиваются классические вопросы системного подхода к решению проблем [14], и визуализация предполагает развитие соответствующего информационно адаптированного инструментария. Необходимо выделить ряд характерных особенностей визуализации, затрагивающих как методические, так и прикладные информационно-технологические вопросы. К ним относятся уже апробированные при управлении различными бизнес-процессами средства бизнес-графики [15; 16] или при проведении научных исследований [17].

В региональных исследованиях особое место занимает направление визуализации, связанное с адаптацией геоинформационных технологий. Очевидно, что применение геоинформационных технологий для визуализации в региональных экономических исследованиях связано с их

заметной трансформацией, то есть с более масштабными изменениями, нежели простая миграция типовых решений.

В общем виде адаптация геоинформационных технологий приводит к формированию нового инструментария, возможности которого позволят решать новые сложные задачи пространственного развития. Геоинформационные технологии, обобщая различные результаты анализа, создают качественно иную информационную среду для поиска решений на региональном уровне. Фактически речь идет о проблемно ориентированном междисциплинарном развитии одного из разделов информационных технологий.

В региональных исследованиях геоинформационные технологии [18] имеют преимущества перед другими средствами пространственного отображения информации, прежде всего за счет использования общих, универсальных, проблемно ориентированных геоинформационных основ (далее — основ) для подготовки специальных видов карт. Здесь важное место занимают картодиаграммы. Картодиаграммы, нередко используемые в экономической сфере, объединяют возможности и обычных столбчатых или круговых диаграмм. Карты-анаморфозы представляют собой стилизованные географические изображения, производные от традиционных карт, масштаб которых трансформируется от величин характеристик, отображаемых на карте [19]. Подобные картографические материалы также могут дополняться другими средствами векторной графики, в том числе объемными пространственными диаграммами. Схожие подходы к адаптации геоинформационных технологий используются в других смежных дисциплинах: географии, градостроительстве, биологических и экологических исследованиях [20].

Основные положения адаптации геоинформационных технологий прежде всего касаются вопросов подготовки специализированных проблемно-ориентированных слоев картографических основ, содержащих образы рассматриваемых территориальных объектов. К обычным географическим слоям карт добавляются слои, содержащие образы территориальных объектов и значения показателей. Подобная подготовка специализированных картографических слоев позволяет сделать карты значительно более информативными и избежать возможных искажений. Новые образы территориальных объектов отражают их основные, наиболее значимые

характеристики рассматриваемых социо-эколого-экономических процессов.

Вопросы полномасштабной многоуровневой адаптации картографической составляющей до требований максимально представительного отражения пространственных особенностей экономической ситуации региона пока еще далеки от решения. В большинстве случаев превалирует использование традиционных карт административно-территориального деления, построенных на традиционной географической основе. Вместе с тем некорректное и упрощенное применение средств геоинформатики без соответствующей подготовки карт приводит к заметным искажениям при визуализации данных.

Так, например: при широко практикуемом выделении цветом или штриховкой регионов по экономическим и социальным показателям на обычных географических картах России самыми заметными оказываются территории Красноярского края и Якутии, имеющие наибольшие площади. Однако размеры площадей не соответствует значимости этих регионов в социально-экономических процессах. Подобные искажения также неизбежны при использовании географических карт вместо специализированных экономически адаптированных геоинформационных основ и в других случаях. Это связано с упрощенной практикой применения универсальных геоинформационных систем (например: ArcGIS) при минимальной настройке и без проблемной адаптации. В рассматриваемом случае адаптации геоинформационных технологий речь идет о глубокой интеграции отдельных элементов геоинформационных технологий в процедуры анализа и оценки.

Основы адаптации геоинформационных технологий для оценки регионального развития: применение картодиаграмм и карт-анаморфозов. В качестве программного инструмента для информационно-аналитических систем принятия решений в сфере регионального управления социально-экономическими процессами на базе геоинформационных технологий с визуализацией информации и построением тематических картодиаграмм применимы различные программные средства, как универсальные геоинформационные системы, так и другие программные продукты, поддерживающие векторную модель графических данных и работающие напрямую с алфавитно-цифровой информацией в табличных формате или с конвертацией данных из различных текстовых форматов.

Интеграция цифровой и графической информации обеспечивает в подобном случае пространственную привязку информации к образу территории для решения целого класса управленческих задач пространственного анализа. Подобная пространственная привязка цифровых данных предполагает подготовку универсальной проблемно ориентированной картографической основы, где графические данные организованы в слои и привязаны к табличному файлу с данными, образуют некую универсальную среду для поиска решений.

Особое место при подобной проблемно ориентированной адаптации геоинформационных технологий имеет подготовительный картографический этап. Его результатом является подготовка геоинформационной среды, в первую очередь наборов слоев наиболее типичных базовых вариантов картодиаграмм. Подобная подготовка слоев во многом является одним из направлений специализированной бизнес-графики, связанной с проведением пространственных аналитических исследований.

Создаваемая база новых объектов — фигур на картодиаграмме, отражающих экономические характеристики, выполненная в единой системе координат, позволяет осуществлять синтез имеющихся данных. Здесь стандартные топографические слои играют вспомогательную роль и используются для дополнения новых экономических слоев. Основными являются проблемно ориентированные слои карт-анаморфозов или картодиаграмм.

Для графического отображения основных групп показателей региональной экономической динамики достаточно использования нескольких базовых вариантов картодиаграмм. Так, будут рассмотрены площадные варианты диаграмм, где площади объектов на геоинформационной основе пропорциональны численности населения рассматриваемых территорий. Здесь объекты — территории представлены в виде геометрических фигур (прямоугольников, кругов), размер которых пропорционален величине одного из показателей (например, по численности населения).

Каждая из представленных основ предназначена для отображения и анализа информации соответствующего круга решаемых задач. Специализированные основы разработаны для более глубокой проработки сложных задач многофакторного социально-экономического

анализа по территориям и ведущим предприятиям. Они предполагают различные сочетания основ (площадных, круговых). Подобные основы картодиаграмм применимы для анализа пространственного развития по различным принципам устойчивости, начиная с оценок динамики одиночных показателей и соответствующих рисков. При этом на основах могут быть одновременно представлены как абсолютные значения, так и относительные (отклонение средних, темпы роста и т. д.). Подготовительные работы по адаптации геоинформационных технологий включают определенную дизайнерскую подготовку (шаблоны графиков диаграмм для социально-экономических с соответствующей шкалой значений и градации заливки объектов) исходя из условий поиска решений.

На приведенных ниже фрагментах картодиаграммы Урала и стилизованной карты-анаморфоза Челябинской области объекты (города, районы) представлены прямоугольниками, площади которых пропорциональны численности населения соответствующих территорий (рис. 1).

Рассмотренные выше, а также другие формы визуализации открывают новые возможности адаптации различных методов пространственного анализа и оценки региональной динамики. Кроме того, одновременно расширяются возможности использования информационных систем и баз данных в управлении и границы практического применения результатов региональных ис-

следований по таким вопросам, как устойчивость и эффективность развития. Здесь геоинформационные технологии формируют интегрирующую среду для решения взаимосвязанного комплекса экономических задач пространственного развития.

В таких условиях анализ пространственного развития базируется на рассмотренной выше междисциплинарной интеграции информационных (геоинформационных) технологий в процессе формирования эвристических оценок по результатам визуализации. Здесь систематизация процесса анализа связана с использованием принципов методологии «мягких» систем — (soft systems methodology) [20]. Это предполагает организацию многоэтапного итерационного процесса исследования с целью выявления новых подходов, точек зрения и осуществления необходимых действий, улучшающих рассматриваемую проблемную ситуацию. Исследование при этом рассматривается в условиях расширения существующих правил и практик.

Картодиаграммы пространственной динамики заработной платы. Специализированные картодиаграммы пространственной динамики заработной платы позволяют рассматривать отраженные на них показатели как индикаторы динамики и структурных изменений. Динамика оплаты труда, определяемая по показателям заработной платы регионов, является одним из наиболее значимых индикаторов устойчивости

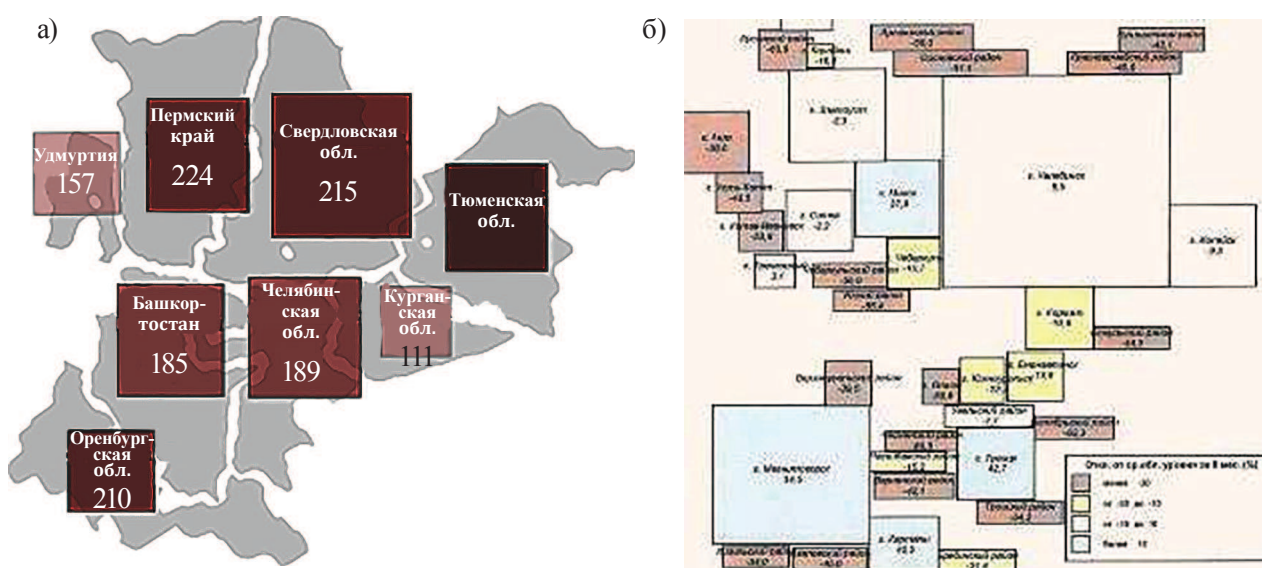


Рис. 1. Фрагменты картодиаграммы с площадями объектов, пропорциональные численности населения, в форме квадратов для субъектов РФ Урала (а) и карты-анаморфоза Челябинской области (б) в стиле прямоугольных фигур (квадраты — для городов, вытянутые по горизонтали прямоугольники — для сельских районов)

и изменения рисков текущей ситуации. Далее возрастают региональные риски социальных проблем. Реакция территорий на кризисные явления может заметно различаться в зависимости от структуры и специфики экономики.

Из-за социальной значимости и соответствующего контроля заработная плата менее других показателей подвержена случайным колебаниям. В то же время динамика заработной платы достаточно чувствительна к наиболее значимым изменениям и рискам рынка труда и экономики. Даже небольшие колебания заработной платы на региональном уровне отражают существенные социально-экономические перемены и соответствующие риски региональных проблем. Общие положения по оценке региональной динамики заработной платы как одного из важнейших индикаторов устойчивости и появления новых рисков приведены в табл. 2; в рамках общего подхода к организации анализа отражены: аспекты анализа, рассматриваемые параметры, показатели.

Непосредственные социальные последствия низкого роста зарплаты по регионам не столь опасны. Значительно более опасны стагнационные социально-экономические риски, индикатором которых является негативная динамика заработной платы. Негативу в динамике зарплат обычно предшествует на порядок больший спад в динамике других показателей (прибыль, инвестиции и т. д.) с истощением резервов развития.

Коме того, кризисные явления увеличивают существующие разрывы в уровне экономического развития между регионами. Риски возможной дополнительной социальной нагрузки и нерешенных проблем существенно понижают инвестиционную привлекательность. Происходит неизбежная деформация бюджетного процесса и бюджетной сферы. Далее это влияет на конкурентные преимущества регионов и усугубляет ситуацию в конкуренции регионов. Усложняется развитие моногородов и градообразующих предприятий (имевших проблемы и в более благоприятные, докризисные

времена). В перспективе неизбежно усложнение экономических и социальных отношений.

Многие кризисные проблемы, оставшиеся без решения, при повторении ситуации автоматически проявляются в будущем. Поэтому рассматриваемый ниже вариант визуализации в графическом геоинформационном формате результатов анализа устойчивости и рисков развития по данным кризисной динамики 2008—2009 гг. является одной из отправных точек для исследования возможных сценариев развития. Это касается прежде всего сценария продолжительного периода низкого нестабильного роста с повторными региональными кризисными явлениями.

Ниже представлены результаты анализа кризисной динамики регионов (2009—2010). Визуализация территориальной динамики для 40 ведущих регионов России дана на картодиаграмме на рис. 2. Принципиальной смены условий роста тогда не произошло, и актуальные риски повторения кризисных явлений по регионам достаточно высоки. В таких условиях максимально информативное отображение динамики многих территорий в графическом геоинформационном виде дают представительную наглядную картину текущей ситуации и образуют базу для дальнейшего анализа.

Возможны как замедление роста и рецессия, так и заметные провалы в динамике развития отдельных территорий. Ниже представлены результаты аналогичного анализа для Челябинской области как одного из регионов, наиболее пострадавших от кризисных явлений и с высокими стагнационными рисками. Более подробно ситуацию в регионе можно рассмотреть по результатам аналогичного анализа динамики развития отдельных городов и районов. Визуализация территориальной динамики Челябинской области по городам и районам дана на картодиаграмме на рис. 3.

Здесь на проблему негативной динамики и соответствующих стагнационных рисков накладывается проблема кризисной деформации

Таблица 2

Общие положения по оценке региональной динамики заработной платы

Аспект анализа	Рассматриваемые параметры	Показатели
Динамика наиболее значимых изменений для экономики и социума	Оценка текущего уровня заработной платы за год	Величина средней статистической ежемесячной номинальной заработной платы
	Оценка роста заработной платы за год	Годовой темп роста средней статистической заработной платы

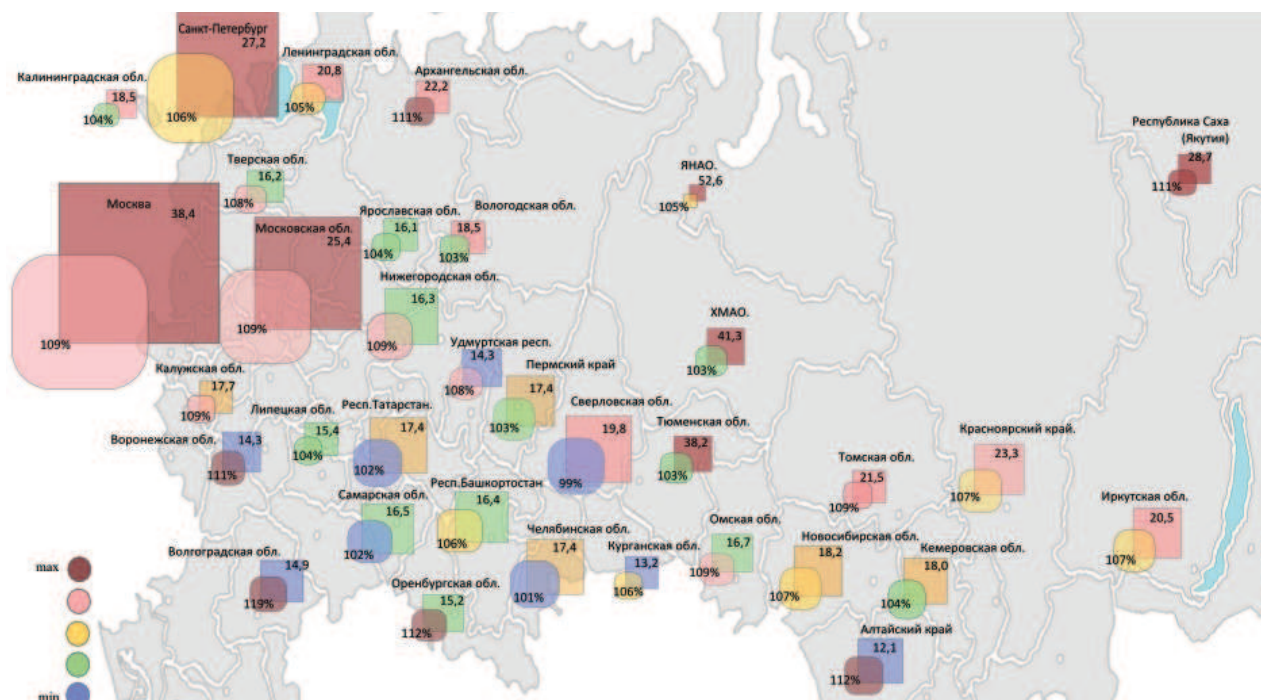


Рис. 2. Анализ динамики заработной платы по ведущим индустриальным регионам России. Пояснения к картодиаграмме: площади фигур — образы территорий (размер зарплаты — квадрат, темп роста — овал) пропорциональны численности работающих соответствующих территорий; в зависимости от значения показателей фигуры — образы территорий имеют соответствующие цвета заливки (варьирующие от минимальных значений до максимальных); соответствующие регионам числовые значения находятся по углам фигур: размер среднемесячной заработной платы — справа сверху квадрата, среднегодового темпа роста — слева внизу овала

рассматриваемых показателей. Далее при формальном упрощенном восприятии результатов она переходит в вопросы некорректности анализа и соответствующих управленческих решений. В итоге возрастают риски новых отложенных проблем, устранять последствия которых со временем будет намного сложнее.

В рассмотренных условиях низких темпов роста развития территорий при анализе результатов визуализации существенно повышаются требования к оценкам границ устойчивости, значимых для экономики и социума (корректное определение возможностей роста и приоритетов экономического и социального развития, определение границ возможных колебаний основных трендов и т. д.).

Особенности анализа пространственной региональной динамики. В общем случае анализа пространственной региональной динамики предполагается проведение подобного анализа для многих показателей. Соответствующее развитие при этом получают вопросы систематизации и накопления опыта для последующего анализа результатов визуализации. Целями подобного анализа будет выявление любых элементов

и пространственных подсистем с рисками дисбалансов развития. К ним относятся как территории спада, так и территории роста. В подобном анализе рассмотренные картографические материалы не являются единственным источником информации для анализа. Для подробного представления анализируемой динамики они дополняются различными аналитическими материалами, включая эвристические оценки и рейтинги.

В рассмотренных примерах анализ связан прежде всего с выделением регионов как с рисками для жизнеобеспечения, так стабилизирующих национальную динамику. Заметное снижение личных доходов ниже определенного минимума жизнеобеспечения (официальный прожиточный минимум здесь малоприменим), помимо социальных проблем, влечет рост миграции и необратимые структурные перемены на территориальном рынке труда. В перспективе они меняют тренды всей экономической динамики. В подобных случаях также возможно выравнивание ситуации в экономически взаимосвязанных территориях. Все такие особенности при изучении пространственного развития территорий становятся важной составляющей при систематизации

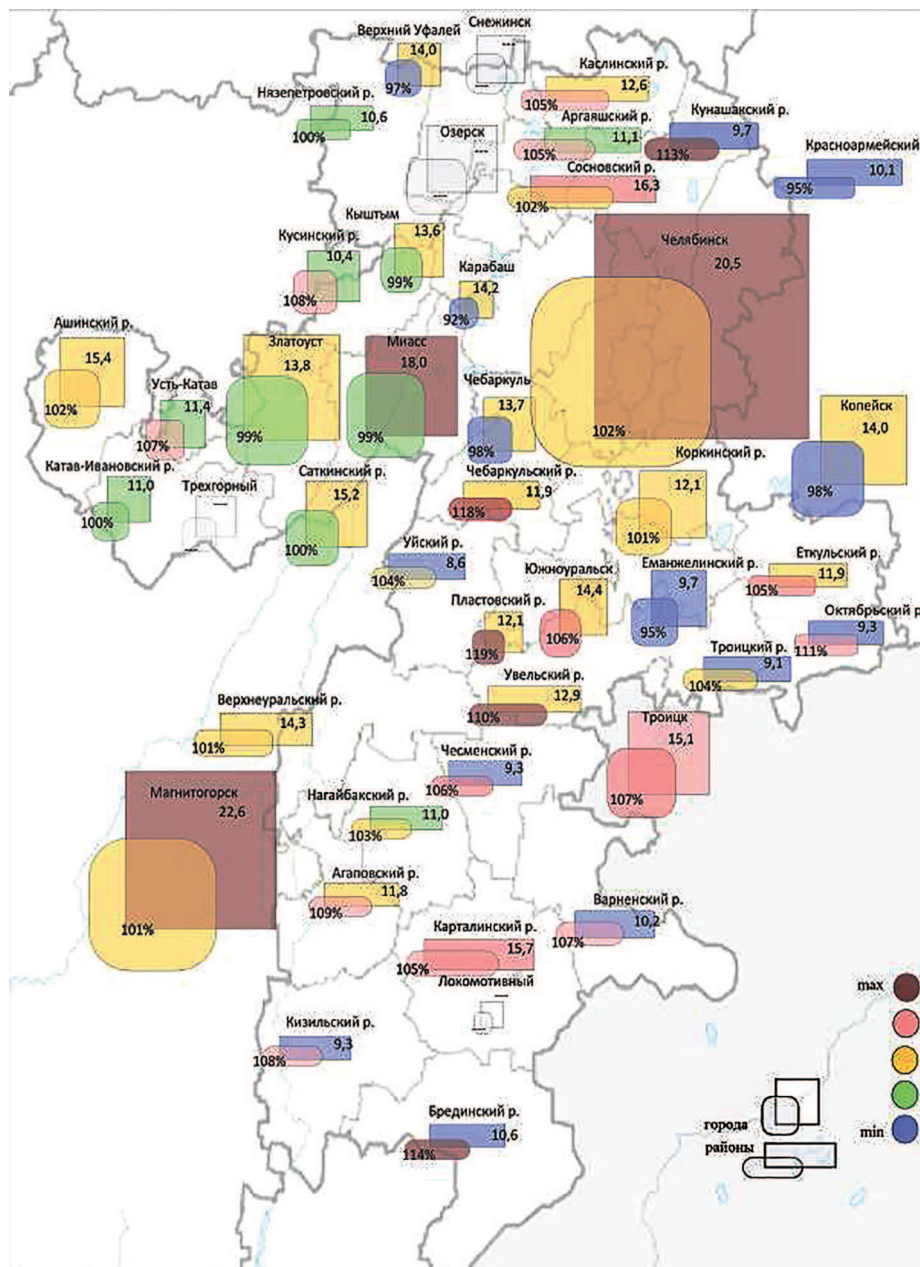


Рис. 3. Анализ динамики заработной платы по ведущему индустриальному региону Челябинская область. Пояснения к картодиаграмме аналогичны пояснениям к рис. 2. Кроме того, фигуры сельских районов представлены на картодиаграмме прямоугольниками и вытянутыми овалами

и накоплению опыта по эвристической составляющей процесса поиска решений.

Так, рассмотренный пример динамики заработной платы позволяет отметить ряд особенностей кризисного пространственного развития России. Среди них можно остановиться на следующих:

Лучшую ситуацию имели столичные регионы: Москва, Санкт-Петербург, Московская область (с оплатой труда в два раза выше прочих). По уровню заработной платы и темпам роста эти три региона принципиально выделялись из чис-

ла остальных (Москва — рост 109 %, Санкт-Петербург — 106 %). С учетом величины они напоминают быстрорастущее ядро системы регионов России. Близлежащие к Москве небольшие регионы, имеющие вдвое более низкий размер средней заработной платы, во многом повторили динамику столицы (особенности экономического влияния Московской мегаагломерации на окружающие регионы и Россию в целом малоизучены).

Наиболее существенные проблемы (рост только 99—102 %) заметны в прежде достаточно благополучных, крупных индустриальных регионах

Поволжья и Урала (среди них Татарстан, Самарская, Свердловская, Челябинская области). Темпы роста заработной платы здесь оказались заметно ниже уровня инфляции (синие овалы на рис. 3). «Углеродородные» регионы Севера, имеющие большую значимость для национальной экономики, слишком малочисленны и слишком специфичны с точки зрения социума.

Подобные особенности определяют направления дальнейшего анализа для корректировки региональной экономической политики на уровне субъектов РФ. Отображение рисков жизнеобеспечения территорий более явно просматривается на нижестоящем муниципальном уровне городов и районов.

Результаты анализа по Челябинской области (см. рис. 3) показали нереальную для столь сложного периода однородность динамики заработной платы по городам региона. В абсолютном большинстве городов, несмотря на их размер, расположение, принципиальные отличия экономики, различный уровень средней заработной платы, значения роста очень близки к 98—102 %. Вместе с тем оценки, по данным Минфина РФ, указывают на падение фактически выданного объема заработной платы в регионе более чем на 10 %. Здесь очевидно влияние «антикризисного замораживания» без реальных экономических преобразований (приостановка возврата налоговых платежей из бюджета, ограничения по сокращению работников и др.). Все это не снижает риски, а лишь временно скрывает их, стабилизируя только отчетность. Подобная псевдосоциальная антикризисная экономическая политика при искажении реальной картины оставляет проблемные ситуации без решения, превращая их в отложенные. Подобные псевдосоциально-экономические меры не способствуют изменению структуры, росту эффективности и конкурентоспособности производств, что особенно важно в такой ситуации.

Ситуация с негативной динамикой заработной платы наиболее болезненна в малых и средних го-

родах, где при схожем жизненном укладе уровень зарплаты вполнину ниже, чем в региональных центрах. Далее это негативно сказывается на перспективах развития городов. Точно оценить негативное влияние таких «долгоиграющих» стагнационных рисков достаточно сложно. Их последствия инерционны и продолжают действовать довольно долгое время.

Развитие подобного направления анализа в дальнейшем связано с расширением экспертной деятельности, использованием «мягких» открытых алгоритмов систематизации, увеличением числа наиболее значимых в текущей ситуации (актуальных) показателей, совершенствованием форматов визуализации.

Перспективы междисциплинарных подходов к поиску решений. Все вышесказанное на примере вопросов устойчивости указывает на широкие возможности новых междисциплинарных подходов к поиску решений на качественно новом уровне, исходя из актуальных требований высокотехнологичной практики управления и опираясь на новые возможности инструментария. Отличительной чертой подобных подходов является сочетание математических моделей, информационных процессов и эвристического потенциала человека. Подобный «триединый подход» к поиску решений пространственного развития включает: многоуровневую и многокритериальную математическую постановку моделей, полномасштабную проблемно ориентированную информационную адаптацию (в том числе средства визуализации и геоинформационные технологии), систематизацию и накопление опыта эвристической деятельности. Все это, включая рассмотренные примеры, в конечном результате определяет общие положения и базу для проведения дальнейших междисциплинарных исследований по самой разнообразной тематике пространственного развития различных территорий (от инвестиционного процесса до качества жизни и предпочтений социума).

Список литературы

1. Гордеев, С. С. Устойчивость в управлении экономическим развитием региона / С. С. Гордеев, А. В. Кочеров, М. М. Лебедефф-Донской // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 12 (367). — С. 79—88.
2. Ляпунов, А. М. Общая задача об устойчивости движения // Собр. соч. — М. : Изд-во АН СССР, 1956. — Т. 2. — С. 7—271.
3. Месарович, М. Общая теория систем: математические основы / М. Месарович, И. Такахара. — М. : Мир, 1978. — 311 с.
4. Эшби, У. Р. Введение в кибернетику / У. Р. Эшби // М. : КомКнига, 2005. — 432 с.

5. Шумпетер, Й. История экономического анализа : пер. с англ. / Й. Шумпетер. — СПб. : Экон. шк., 2001. — Т. 3. — 688 с.
6. Корнаи, Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // *Вопр. экономики*. — 2002. — № 4. — С. 4—22.
7. Ногин, В. Д. Принятие решений в многокритериальной среде: количественный подход / В. Д. Ногин. — М. : Физматлит, 2002.
8. Costanza, R. Ecological Economics and Sustainable Development / R. Costanza, C. Folke // Paper prepared for the international Experts Meeting for the Operationalization of the Economics of Sustainability. — Manila, Philippines, 1994.
9. Гордеев, С. С. Поиск социо-эколого-экономических решений в информационной среде / С. С. Гордеев // *Вестн. Челяб. гос. ун-та*. — 2013. — № 8 (299). — С. 47—52.
10. Гордеев, С. С. Формирование рациональных решений при построении территориального плана капитального строительства / С. С. Гордеев. — Свердловск, 1987 (Препринт / Институт экономики Уральского научного центра АН СССР).
11. Мадера, А. Г. Риски и шансы: неопределенность, прогнозирование и оценка / А. Г. Мадера. — М. : КРАСАНД : УРСС, 2014.
12. Роэм, Д. Практика визуального мышления / Д. Роэм ; пер. с англ. П. Миронова. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 369 с.
13. Bellman, R. E. Adaptive Control Processes / R. E. Bellman — Princeton NJ : Princeton Univ. Press, 1961.
14. Лиска, С. Бизнес-графика / С. Лиска. — М. : РИП-Холдинг, 2007. — 320 с.
15. МакВейд, Д. Графика для бизнеса : пер. с англ. / Д. МакВейд. — М. : КУДИЦ-ПРЕСС, 2007. — 208 с.
16. Суханов, В. В. Научная графика на компьютере / В. В. Суханов. — Владивосток : Дальнаука, 2005. — 355 с.
17. Основы геоинформатики : учеб. пособие для студентов вузов / Е. Г. Капралов [и др.] ; под ред. В. С. Тикунова. — М. : Академия, 2004.
18. Тикунов В. С. Классификации в географии: ренессанс или увядание? Опыт формальных классификаций / В. С. Тикунов. — Смоленск : Изд-во Смолен. гуманитар. ун-та, 1997.
19. Тикунов, В. С. Напряженность экологической ситуации в регионах России: методика расчета и визуализации / В. С. Тикунов, О. Ю. Черешня // *География и природ. ресурсы*. — 2016. — Т. 2. — С. 166—174.
20. Checkland, P. Soft Systems Methodology in Action / P. Checkland, J. Scholes. — USA, New Jersey : John Wiley and Sons. Ltd., 2005.

Сведения об авторе

Гордеев Сергей Сергеевич — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, руководитель научно-образовательного центра «Развитие региональных социально-экономических систем» Института экономики Уральского отделения РАН и Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. sgordeev222@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). *Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 37—50.*

EVALUATION OF SUSTAINABILITY OF THE REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN GEOINFORMATICS ENVIRONMENT

S.S. Gordeev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. sgordeev222@mail.ru

We consider cross-cutting issues related to the search for solutions to complex spatial development of regional socio-ecological economic system in terms of economic instability. A special place among them belongs to the development and evaluation of the sustainability risks. It sets out the general methodological provisions for administrative tasks of regional development: the classic principles of sustainability and new features tools

to find solutions, including visualization and GIS technology. We present the basics to the formalization of the sustainability assessment tasks territorial dynamics in conditions of real information constraints on system performance, using sustainability principles of Lyapunov and Pareto optimality. It identifies a number of characteristic features of visualization as tools of decision-making. Fundamentals adaptation of geoinformation technologies for the assessment of regional development tasks using maps-diagrams and anamorphosis maps. The results of the analysis maps-diagrams of the spatial dynamics of wages as one of the most important indicators of territorial sustainability in the conditions of sharp crisis of change 2008—2010. Analysis of the dynamics is made as to the leading industrial regions of Russia, as well as separately for cities and regions problematic region of Chelyabinsk region. According to the results of visualization and subsequent spatial analysis of regional dynamics marked by a number of features Russian crisis of spatial development and related risks of repeated crises.

Keywords: *regions, stability, rendering, geo-information technologies, dynamics, risks.*

References

1. Gordeev S.S., Kocherov A.V., Lebedeff-Donskoy M.M. Ustoychivost' v upravlenii ekonomicheskim razvitiyem regiona [Stability in the management of the economic development of the region]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 12 (367), pp. 79—88. (In Russ.).
2. Lyapunov A.M. *Obshchaya zadacha ob ustoychivosti dvizheniya* [The general problem of stability of motion]. Moscow, 1956. Vol. 2. Pp. 7—271. (In Russ.).
3. Mesarovich M. *Obshchaya teoriya system: matematicheskiye osnovy* [General Systems Theory: mathematical foundations]. Moscow, Mir Publ., 1978. 311 p. (In Russ.).
4. Ashby W.R. *Vvedeniye v kibernetiku* [Introduction to cybernetics]. Moscow, KomKniga Publ., 2005. 432 p. (In Russ.).
5. Schumpeter I. *Istoriya ekonomicheskogo analiza* [History of Economic Analysis]. St. Petersburg, The School of Economics Publ., 2001. Vol. 3. 688 p. (In Russ.).
6. Kornai J. Sistemnaya paradigma [Systemic paradigm]. *Voprosy ekonomiki* [Questions of economy], 2002, no. 4, pp. 4—22. (In Russ.).
7. Nogin V.D. *Prinyatiye resheniy v mnogokriterial'noy srede: kolichestvennyy podkhod* [Decision-making in multicriteria environment: a quantitative approach]. Moscow, Fizmatlit Publ., 2002. (In Russ.).
8. Costanza R., Folke C. Ecological Economics and Sustainable Development. *Paper prepared for the international Experts Meeting for the Operationalization of the Economics of Sustainability*. Manila, Philippines, 1994.
9. Gordeev S.S. Poisk sotsio-ekologo-ekonomicheskikh resheniy v informatsionnoy srede [Search of socio-ecological-economic decisions in the information environment]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2013, no. 8 (299), pp. 47—52. (In Russ.).
10. Gordeev S.S. *Formirovaniye ratsional'nykh resheniy pri postroyenii territorial'nogo plana kapital'nogo stroitel'stva* [Formation of rational decisions when constructing the territorial plan of capital construction]. Preprint. Institute of Economics of the Ural Scientific Center of the USSR Academy of Sciences. Sverdlovsk, 1987. (In Russ.).
11. Madera A.G. *Riski i shansy: neopredelyonnost', prognozirovaniye i otsenka* [Risks and chances: uncertainty, prediction and assessment]. Moscow, KRASAND Publ., URSS Publ., 2014.
12. Roem D. *Praktika vizual'nogo myshleniya* [The practice of visual thinking]. Moscow, MIF Publ., 2013. 369 p. (In Russ.).
13. Bellman R.E. *Adaptive Control Processes*. Princeton NJ, Princeton University Press, 1961.
14. Liska S. *Biznes-grafika* [Business Graphics]. Moscow, RIP-holding Publ., 2007. (In Russ.).
15. Mack Wade D. *Grafika dlya biznesa* [Graphics for Business]. Moscow, KUDITS PRESS Publ., 2007. 208 p. (In Russ.).
16. Sukhanov V.V. *Nauchnaya grafika na komp'yutere* [Research on the computer graphics]. Vladivostok, Dal'nauka Publ., 2005. 355 p. (In Russ.).
17. Kapralov Ye.G. [et al.], Tikunova V.S. (ed.). *Osnovy geoinformatiki* [Basics of Geoinformatics]. Moscow, Academy Publ., 2004. (In Russ.).

18. Tikunov V.S. *Klassifikatsii v geografii: renessans ili uvyadaniye? Opyt formal'nykh klassifikatsiy* [Classification of geography: renaissance or withering? Experience of formal classifications]. Smolensk, Smolensk Humanitarian University Publishing House Publ., 1997. (In Russ.).

19. Tikunov V.S., Chershnya O.Yu. Napryazhyonnost' ekologicheskoy situatsii v regionakh Rossii: metoda raschyota i vizualizatsii [The intensity of the ecological situation in the Russian regions: the method of calculation and visualization]. *Geografiya i prirodnye resursy* [Geography and natural resources], 2016, vol. 2, pp. 166—174. (In Russ.).

20. Checkland P., Scholes J. *Soft Systems Methodology in Action*. John Wiley and Sons, Ltd., USA, New Jersey, 2005.

УДК 330.341.1
ББК У011.1

ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ В РОССИИ

В. И. Бархатов, Д. И. Батманов

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

В последние годы много внимания уделяется проблемам модернизации производства. Старая модель эволюции, основанная на сырьевой зависимости, завела страну в тупик. Абсолютно новая экономическая стратегия должна включать сильную промышленную политику, а также низкие налоги для отечественных производителей. Целью данной статьи является обзор трендов развития производительных сил, которые уже сегодня определяют будущее развитие страны. Определены основные тренды производительных сил в России. Актуальность данной проблемы обуславливается тем, что состояние производительных сил не может быть описано с точки зрения одного тренда. Производственный процесс, различные его комбинации соответствуют разным способам производства, которые составляют основу производительных сил.

Ключевые слова: *производительные силы, индустриализация, деиндустриализация, реиндустриализация.*

На сегодняшний день наша страна оказалась в крайне сложной ситуации, и нам нужен прорыв к новому качеству развития. Именно развития, а не просто роста.

В современных динамично изменяющихся реалиях рыночных отношений и в условиях сменяющихся друг друга кризисных волн понимание гибкости производительных сил как никогда актуально. Не проанализировав опыт прошлых десятилетий, невозможно выбрать совокупность необходимых инструментов для максимально эффективного и принципиально иного подхода к эволюции производственных отношений и взаимодействия производительных сил. Необходимо принять во внимание значимость передовых методов управления персоналом как особенных управленческих технологий, обуславливающих максимальную реализацию потенциала производительных сил [2]. Важно также оценить динамику снижения темпов развития российской экономики, проанализировать статистические данные последних лет и определить ключевые задачи, требующие анализа и решения для подготовки качественного реиндустриального скачка. Это и есть ключевая цель исследования.

Г. Н. Волков писал: «Поскольку развитие производительных сил, техники в том числе, является определяющей стороной в той или иной общественной формации, как и вообще в развитии общества, то естественно выяснить сначала внутреннюю логику развития производительных сил, внутреннюю логику развития техники,

а не определять эту логику с помощью того класса явлений, которые сами для своего объяснения нуждаются в анализе особенностей технического прогресса» [6]. Отмечено, что под влиянием научно-технической революции, которая преобразует тот или иной способ производства, происходит модернизация экономики посредством ввода в производство новых технологий [4]. Этот процесс происходит таким образом, что средства и предметы труда усложняются с течением времени от одного способа производства к другому [5].

По мнению В. Л. Иноземцева, при первобытном способе производства у главной производительной силы были функции присвоения и приспособления, которые играли роль превалирующих [9]. Соблюдение экологических правил и норм создает направленность модернизации экономики при помощи внедрения в производство новых технологий и техники.

В качестве модернизации выступила идея реиндустриализации, то есть индустриализации на основе новейшего технологического уклада. Актуальность данной проблемы обуславливается в реиндустриализации на базе развития высоких технологий. Речь не о восстановлении советской промышленности, а о качественном обновлении технологической основы материального производства. Главной целью реиндустриализации должно стать восстановление роли и места промышленности в экономике страны в рамках ее структурной перестройки в качестве базовой

компоненты, а также приоритетов развития материального производства и реального сектора экономики на основе нового, передового технологического уклада в рамках модернизации России.

Современный способ производства включает:

1. Индустриальный способ производства — способ, при котором основную работу выполняют при помощи машин (сложносоставных орудий труда, включающих двигатель, передаточный механизм и рабочее орудие). Разумеется, индустриальный способ производства не мог бы возникнуть без опоры на развитие способа производства, основанного на ручном труде и ручных орудиях.

2. Индустриальный труд — такой труд, который опирается на использование машинной техники и нацелен на создание индустриального продукта, то есть продукта высокого уровня (высокой сложности), обладающего унифицированными (стандартными) характеристиками и приспособленного для массового выпуска с целью получения множества однородных изделий.

3. Технологии, или, как их принято называть, «высокие технологии», — воплощают в себе методы, приемы, режимы работы, последовательность операций и процедур, тесно связаны с применяемыми средствами, оборудованием, инструментами, используемыми материалами. Технология как необходимый элемент производственного процесса имеет сложную структуру, а именно: материальное наполнение — материалы, оборудование, которые при помощи данной технологии приводятся в действие.

Российская национальная экономическая политика строится с опорой на научно-промышленный сектор. Государственная поддержка сферы инновационной деятельности, безусловно, оказывает положительное влияние на все сферы экономики (табл. 1).

Можно сделать вывод о том, что активность организаций, уже использующих и разрабатывающих инновационные товары и технологии,

с каждым годом растет, так как внутренние затраты на НИОКР имеют положительную динамику. С другой стороны, количество организаций, занимающихся инновационной деятельностью, держится примерно на одном уровне.

4. Организация производства представляет собой вид деятельности людей, направленный на соединение всех элементов производственного процесса в единый процесс, обеспечение их рационального сочетания и взаимодействия в целях достижения социальной и экономической эффективности производства. Организация производства является обязательным условием эффективной работы любого предприятия, поскольку создает благоприятные возможности для высокопроизводительной работы трудовых коллективов, выпуска продукции хорошего качества, полного использования всех ресурсов предприятия.

5. Знание (знание лежит в основе всех вышеперечисленных трендов), «знание как учение». Образование, наука, опытно-конструкторские разработки приобретают все больший удельный вес в расходах государственных бюджетов и в валовом внутреннем продукте. Происходит все более тесное взаимодействие сферы производства и передачи знаний со сферой непосредственного продукта производства. Будущее общество станет обществом, основанным главным образом на производстве знаний [3].

Рассмотрим индустриализацию, под которой понимается развитие промышленного производства, сопровождаемое совершенствованием всех основных элементов производственного процесса. В сфере организации производства это внедрение инновационных методов управления производством. В сфере технологического развития — усложнение и увеличение производственной базы. В сфере трудовых ресурсов — непрерывное повышение квалификации персонала. Результатом индустриализации является индустриальный производственный процесс, в ходе которого с использованием тех или иных идей

Таблица 1

Показатели развития инновационной деятельности в России [13]

Год	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Число организаций занимающихся инновационной деятельностью — всего	4099	3566	3492	3682	3566	3605	3604
— в фактически действовавших ценах	76697,1	230785,2	523377,2	610426,7	699869,8	749797,6	847527,0

и материальных объектов (индустриальных технологий), а также человеческого труда возникают те самые блага, которые и призваны удовлетворять людские материальные потребности — индустриальные продукты. Переход к индустриальному способу производства знаменует собой как глубокие сдвиги в технологической основе материального производства, так и не менее глубокие перемены во всей системе общественных отношений (пример: опыт Голландии, в которой быстрое промышленное развитие накануне и после войны за независимость с Испанией затем замедлилось; переход к широкому использованию машинной техники и индустриальная революция в результате пришли в Голландию только в середине XIX в.). Человеческому обществу пришлось заплатить за выход на новый этап своего развития, следует тем более настороженно относиться к любым шагам, которые могут повлечь за собой утрату завоеванных позиций, промышленную деградацию, или деиндустриализацию.

Феномен деиндустриализации — явление не новое и достаточно известно. Это устойчивое падение доли промышленного производства в национальном доходе страны, сопровождаемое уменьшением числа занятых работников в соответствующих отраслях. То есть это понятие, обратное индустриализации. В экономической литературе существуют разные точки зрения на определение данного понятия. Например, деиндустриализацию определяют по следующим признакам¹:

1. Последовательное снижение объемов промышленного производства и занятости в производственном секторе.

2. Движение от промышленного производства к производству услуг и сокращение занятости в сфере промышленности и ее рост в отрасли услуг.

3. Сокращение объемов промышленного производства в структуре экспорта страны.

4. Длительное сокращение дефицита торгового баланса приводит к невозможности расплачиваться за импорт, и это ведет к новому витку падения промышленного производства.

О. С. Сухарев определяет это феномен как «обратный процесс, когда производство не просто сокращается, а когда оно становится более примитивным, теряет свой технологический уровень, разрушается производственная инфраструктура, сокращаются фонды, снижаются уровень меха-

¹ См., напр.: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Деиндустриализация>.

низации и автоматизации, общий технологический уровень, сложность производственных операций, сокращается интеллектуальная основа производства. Происходит не просто сокращение производства и занятости, что было свойственно капитализму в периоды кризисов (но без деиндустриализации), а сокращение самой основы развития индустрии вместе с производством и контролируемые им рынками. Результатом деиндустриализации становятся общий упадок и абсолютная потеря целых направлений производственной деятельности, секторов производства и промышленности, часто без возможности их восстановления» [11].

При деиндустриализации наблюдается сокращение технологического уровня, снижение квалификации персонала, утрата им умений и навыков, понижение квалификационного уровня.

Речь идет об эффекте, который С. Д. Бодрунов называет «эффект 4Д» [3]. Экономическим результатом этого явления становятся общий упадок и утрата целых направлений производственной деятельности, секторов производства и индустрии, нередко — без способности их восстановления.

Основные черты «эффекта 4Д» [Там же]:

— дезорганизация процесса производства (снижение уровня организации производства и управления производством);

— деградация применяемых технологий (падение технологического уровня производства);

— деквалификация труда в производстве;

— декомплицирование (упрощение) продукта, производства.

Следствием данного эффекта является снижение объемов индустриального производства, уменьшение доли национальной продукции в ВВП, падение промышленного экспорта а также многие иные негативные явления — дестабилизация финансово-экономического состояния производственных компаний и мн. др. Возьмем, например, машиностроение (табл. 2), которое сегодня характеризуется глубоким спадом производства. Спад отечественного машиностроения произошел прежде всего за счет стремительного сокращения производства в станкостроительных отраслях.

К 2010 г. США превратились в фактического рекордсмена деиндустриализации. Во-первых, экспорт рос и все очевиднее отставал от импорта. Отрицательный торговый баланс породил отрицательный платежный баланс, покрываемый за счет внешних кредитов и эмиссии доллара.

Таблица 2

Динамика выпуска отдельных видов продукции машиностроения в России [13]

Вид продукции \ Год	2010	2011	2012	2013	2014
Косилки тракторные	3,2	4,2	4,2	4,0	3,9
Автобусы	40,9	44,2	58,6	53,2	44,0
Тракторы для сельского и лесного хозяйства прочие	6,9	13,2	13,6	7,6	6,7
Троллейбусы	406	236	390	526	164
Автомобили грузовые (включая шасси)	155	207	212	207	153
Комбайны зерноуборочные	4,3	6,5	5,8	5,8	5,5
Тракторы гусеничные	759	1735	1232	1132	497

Внешний долг США, составлявший в 1989 г. 2,7 трлн, вырос до 5,7 трлн в 2001 г., 13 трлн — в 2009 г., а сейчас составляет около 17 трлн. Во-вторых, деиндустриализация привела к видоизменению, «мутации» внутреннего спроса. В-третьих, происходит рост социального неравенства. В-четвертых, наблюдаются перекосы в банковской системе.

Рассмотрим специфику развития производительных сил России (отображена на рисунке).

Во-первых, недостаточное развитие сферы услуг (отраслей группы Б) в пользу развития группы А.

Во-вторых, диспропорция цен на товары (услуги) в отраслях сферы услуг и промышленности.

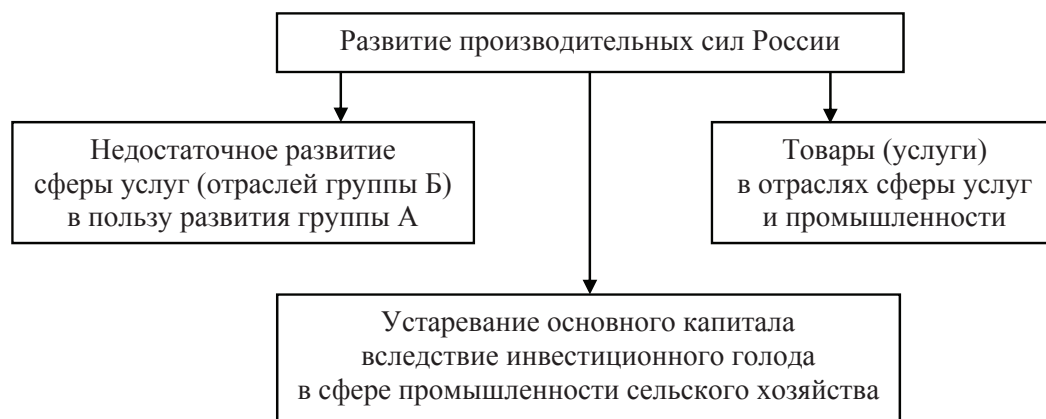
В-третьих, устаревание основного капитала вследствие инвестиционного голода в сфере промышленности сельского хозяйства.

В-четвертых, отрыв финансового рынка от обслуживания нужд производства [3], который отчасти вызван низким уровнем рентабельности.

Актуальность реиндустриальной политики в научных и деловых кругах занимает сегодня

первостепенное значение. Суть данной идеи состоит в том, что ведущую роль в прогрессивном развитии отечественной экономики необходимо переориентировать на промышленность, в частности перерабатывающую, которую предстоит перебазировать с уровня 4-го технологического уклада на 5-й и к элементам 6-го. В контексте сказанного все доводы и беседы о том, что Россия — «сырьевой придаток Запада», в зависимости от «сырьевой иглы» и т. п., неуместны и как минимум бесполезны. «Не от иглы надо избавляться, не от доходов от нефти, а от неэффективного распоряжения получаемыми «от иглы» доходами» [10].

Реиндустриализация России неоднократно выступала предметом исследования в работах отечественных ученых С. Ю. Глазьева и О. С. Сухарева [12]. Особую важность в данном исследовании имеют работы экономистов В. И. Бархатова [1], А. И. Татаркина, О. А. Романовой [14], В. П. Шуйского [15]. На протяжении долгого времени в России было выгодно не производить, а продавать и перепродавать товары. В 1990-х гг. боль-



Специфика развития производительных сил России

шинство заводов, которые принадлежали государству, отошли в частную собственность, лучшие земельные участки стали принадлежать не колхозам, а представителям бизнеса и бюрократической элиты. Те, в свою очередь, развития и никакого освоения этим землям не дали, а в дальнейшем в условиях рыночной экономики и капитализации стали на этих участках строить коттеджные поселки и дома. Заводы также по прошествии определенного времени утратили свое прямое назначение, были разорены, перепроданы и стали торговыми комплексами либо офисными зданиями. На протяжении уже 20 лет обсуждается вопрос улучшения промышленной структуры государства, но картина остается неизменной. Так, по официальным данным, промышленное производство в мае 2014 г. продолжило падение, оно ускорилось до 5,5 % после 4,5 % в апреле. За пять месяцев снижение составило 2,3 % [13]. В начале года ожидалось, что по итогам текущего года промышленное производство покажет слабый рост — примерно 0,6 %. Сегодня, в период экономической и политической нестабильности, с введением санкций против России, мы впервые оказались перед фактом полного отсутствия импортозамещения и своей несостоятельности самообеспечения себя всем тем, что мы имели на протяжении долгого времени. Проблема им-

портозамещения, то есть замены на российском рынке товаров иностранного производства отечественными, не нова и периодически поднимается, в том числе и руководством страны. В первую очередь импортозамещение связывают с решением одной из основных задач экономики России — ее диверсификацией. Однако попытку разработать целостную политику власти предприняли только после введения санкций.

Одной из важнейших и острейших проблем российской экономики является задача восстановления стагнирующего промышленного производства и выведения его к 5-му и 6-му технологическим укладам [10].

Потенциал России заключается не в том, что у России много ресурсов, а в том, что существующая экономическая система делает ставку на экспорт природных ресурсов, не позволяет ни организовывать их эффективное использование, ни использовать экспортные доходы для технологической модернизации и структурного обновления экономики.

Таким образом, базовой парадигмой развивающейся, а не стагнирующей российской экономики должна стать ее реиндустриализация, не столько восстановление советской промышленности, сколько качественное обновление технологической основы материального производства.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Инновационно-креативная экономика как альтернативный путь деиндустриализации экономики России / В. И. Бархатов, О. В. Дьяченко // Журн. экон. теории. — 2013. — № 3. — С. 18—26.
2. Нурмухаметов, И. А. Развитие и стагнация современных моделей производственных отношений / И. А. Нурмухаметов, Д. И. Батманов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 21 (350). — С. 26—37.
3. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка : монография / С. Д. Бодрунов. — М. : Культур. революция, 2016. — 352 с.
4. Выявление системы показателей состояния и динамики экономики в рамках доминирующего технологического уклада / Е. В. Ваганова, В. И. Сырякин, М. В. Сырякин, Т. В. Якубовская // Проблемы учета и финансов. — 2011. — № 4. — С. 67—72.
5. Власова, Л. Жизненный цикл на электронной ладони [Электронный источник] / Л. Власова // Экономика и жизнь : электрон. журн. — 2007. — № 1. — URL: <https://www.eg-online.ru/article/58545/>.
6. Волков, Г. Н. Истоки и горизонты прогресса. Социологические проблемы развития науки и техники / Г. Н. Волков. — М. : Политиздат, 1976. — 335 с.
7. Губанов, С. С. Державный прорыв. Неиндустриализация России и вертикальная интеграция / С. С. Губанов. — М. : Книж. мир, 2012. — 224 с.
8. Глазьев, С. Ю. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования / С. Ю. Глазьев, Д. С. Львов, Г. Г. Фетисов. — М., 1992. — 207 с.
9. Иноземцев, В. Л. Пределы «догоняющего развития» / В. Л. Иноземцев. — М.: Экономика, 2000. — 296 с.
10. Научные труды Вольного экономического общества России. — 2014. — Т. 180, № 1. — 286 с.

11. Сухарев, О. С. Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения / О. С. Сухарев // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. — 2013. — № 24. — С. 2—24.
12. Сухарев, О. С. Реиндустриализация России: возможности и ограничения / О. С. Сухарев // Экономист. — 2013. — № 3. — С. 6—12.
13. Россия в цифрах. 2014 : стат. сб. Федер. службы гос. статистики. — М., 2014.
14. Татаркин, А. И. Промышленная политика: генезис, региональные особенности и законодательное обеспечение / А. И. Татаркин, О. А. Романова // Регион. экономика. — 2014. — № 2. — С. 9—22.
15. Шуйский, В. П. Реиндустриализация России. Возможности импорта технологий / В. П. Шуйский // Мировая экономика. — 2014. — № 3. — С. 15—22.

Сведения об авторах

Бархатов Виктор Иванович — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. ieo-science@csu.ru

Батманов Данила Игоревич — аспирант кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. bdi@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). *Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 51—57.*

TRENDS OF PRODUCTIVE FORCES IN RUSSIA

V.I. Barkhatov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. ieo-science@csu.ru

D.I. Batmanov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. bdi@csu.ru

In recent years, much attention is paid to the modernization of production problems. The old model of evolution, which is based on the dependence on raw materials, led the country to a standstill. Absolutely new economic strategy should include a strong industrial policy, as well as lower taxes for domestic producers. The purpose of this article is to review the trends of development of the productive forces, which today determine the future development of the country. The main trends of the productive forces in Russia. The urgency of this problem is caused by the fact that the state of the productive forces can not be described in terms of a trend. Considering the problems of Russian trends of the productive forces, the production process, its various combinations correspond to different modes of production, which form the basis of the productive forces.

Keywords: *productive forces, industrialization, deindustrialization, reindustrialization.*

References

1. Barkhatov V.I., D'yachenko O.V. *Innovatsionno-kreativnaya ekonomika kak al'ternativnyy put' deindustrializatsii ekonomiki Rossii* [Innovative and creative economy as an alternative way of deindustrialization of the Russian economy]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Journal of Economic Theory], 2013, no. 3, pp. 18—26. (In Russ.)
2. Nurmukhametov I.A., Batmanov D.I. *Razvitiye i stagnatsiya sovremennykh modeley proizvodstvennykh otnosheniy* [Development and stagnation of modern models of industrial relations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350), pp. 26—37. (In Russ.)
3. Bodrunov, S.D. *Gryadushcheye. Novoye industrial'noye obshchestvo: perezagruzka* [Coming. New Industrial State: reboot]. Moscow, 2016. 352 p.
4. Vaganova E.V., Syryamkin V.I., Syryamkin M.V., Yakubovskaya T.V. *Vyyavleniye sistemy pokazateley sostoyaniya i dinamiki ekonomiki v ramkakh dominiruyushchego tekhnologicheskogo uklada* [Identification of indicator system and the dynamics of the economy as part of the dominant technological order]. *Problemy uchyota i finansov* [Problems of accounting and finance], 2011, no. 4, pp. 67—72. (In Russ.)

5. Vlasova L. Zhiznennyy tsikl na elektronnoy ladoni [Life cycle on an electronic palm]. *Ekonomika i zhizn'* [Economy and life], 2007, no. 1. Available at: <https://www.eg-online.ru/article/58545/> (In Russ.).
6. Volkov G.N. *Istoki i gorizonty progressa. Sotsiologicheskiye problemy razvitiya nauki i tekhniki* [The origins and horizons of progress. Sociological problems of the development of science and technology]. Moscow, 1976. 335 p. (In Russ.).
7. Gubanov S.S. *Derzhavnyy proryv. Neoindustrializatsiya Rossii i vertikal'naya integratsiya* [Sovereign breakthrough. Neoindustrialization Russia and vertical integration]. Moscow, 2012. 224 p. (In Russ.).
8. Glaz'yev S.Yu., L'vov D.S., Fetisov G.G. *Evolyutsiya tekhniko-ekonomicheskikh sistem: vozmozhnosti i granitsy tsentralizovannogo regulirovaniya* [Evolution of technical and economic systems: the possibilities and limits of centralized regulation]. Moscow, 1992. 207 p. (In Russ.).
9. Inozemtsev V.L. *Predely "dogonyayushchego razvitiya"* [The limits of "catching-up"]. Moscow, 2000. 296 p. (In Russ.).
10. *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii* [Proceedings of the Free Economic Society of Russia], vol. 180, no. 1. Moscow, Geodeziya Publ., 2014. 286 p. (In Russ.).
11. Sukharev O.S. Ekonomicheskaya politika reindustrializatsii Rossii: vozmozhnosti i ogranicheniya [The economic policy of reindustrialization of Russia: possibilities and limitations]. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'* [National interests priorities and safety], 2013, no. 24, pp. 2—24. (In Russ.).
12. Sukharev O.S. Reindustrializatsiya Rossii: vozmozhnosti i ogranicheniya [Reindustrialization of Russia: opportunities and constraints]. *Ekonomist* [The Economist], 2013, no. 3, pp. 6—12. (In Russ.).
13. *Rossiya v tsifrakh. 2014: statisticheskiy sbornik Federal'noy sluzhby gosudarstvennoy statistiki* [Russia in Figures. 2014: statistics digest of Federal State Statistics Service]. Moscow, 2014. (In Russ.).
14. Tatarkin A.I. Promyshlennaya politika: genesis, regional'nye osobennosti i zakondatel'noye obespecheniye [Industrial policy: genesis, regional features and legislative support]. *Regional'naya ekonomika* [Regional Economy], 2014, no. 2, pp. 9—22. (In Russ.).
15. Shuyskiy V.P. Reindustrializatsiya Rossii. Vozmozhnosti importa tekhnologiy [Reindustrialization of Russia. Ability to import technology]. *Mirovaya ekonomika* [World economy], 2014, no. 3, pp. 15—22. (In Russ.).

УДК 339.5
ББК У422.534

СПЕЦИФИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРОИТЕЛЬНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ В РОССИИ

Е. А. Степанов, Ю. А. Рыжанушкина

Южно-Уральский государственный университет (НИУ), Челябинск, Россия

Одним из важных условий развития «зеленого» строительства в России является обеспеченность строительного процесса необходимыми материалами, удовлетворяющими концепции «зеленого» строительства. Выполнение данного условия возможно лишь при рациональном ведении внешней торговли строительными материалами. В статье рассмотрены особенности внешнеторговых потоков основных видов строительных материалов, таких как цемент, строительные растворы и бетоны, кирпичи и блоки, стекло, древесина. Проведен анализ динамики объемов экспорта и импорта в натуральном и стоимостном выражении, товарной структуры экспорта и импорта строительных материалов с 2004 по 2014 г. Определена устойчивость внешнеторговых потоков строительных материалов на основании показателя энтропии. Сделаны выводы о состоянии внешней торговли строительными материалами и перспективах развития «зеленого» строительства в нашей стране.

Ключевые слова: *внешняя торговля, строительные материалы, «зеленое» строительство, товарная структура экспорта и импорта, устойчивость.*

В процессе перехода к устойчивому развитию национальной экономики важным является сбалансированное развитие одной из фундаментальных отраслей вторичного сектора экономики, а именно строительства. Одним из наиболее перспективных направлений развития данной отрасли на сегодняшний день является «зеленое» строительство [1]. В развитых странах мировой экономики принципы «зеленого» строительства уже стали неотъемлемой частью строительного процесса. Однако в России уже несколько лет «зеленое» строительство так и остается на начальной стадии своего развития. Одним из замедляющих факторов является недостаточная диверсификация структуры экспорта и импорта строительных материалов как основополагающих составляющих любого строительного процесса. Такая ситуация обуславливает актуальность исследуемой темы.

Потребности в строительных материалах прямо пропорциональны развитию рынка жилищного строительства. Однако ассортимент отечественных российских материалов не способен полностью удовлетворить на них спрос. В связи с этим в настоящее время происходит активное развитие внешней торговли строительными материалами. В развитых странах процесс перехода на энергоэффективные способы производства практически полностью завершен. Катализатором этого перехода являлся первый энергетический кризис начала 1970-х гг. Кроме того, происходит переход

от использования невозобновляемых природных ресурсов к возобновляемым источникам энергии. Главной тенденцией последних десятилетий в мировой строительной отрасли является ужесточение экологических требований к производству готовой продукции¹.

Внешняя торговля строительными материалами является составной частью внешней торговли любой экономики. Исследованиями закономерностей и особенностей развития внешней торговли занимались такие известные экономисты, как А. Смит [2], Д. Рикардо [25], Б. Олин [26], В. Леонтьев [27], П. Самуэльсон [28] и др. Каждый из них внес существенный вклад в развитие общих основ теории международной торговли.

Среди исследователей, связывающих развитие экономики с состоянием строительной отрасли, следует отметить С. Кузнеця. Именно он связывал цикличность экономического развития со «строительными циклами», причиной которых был повторяющийся каждые 15—20 лет строительный бум, обусловленный необходимостью обновления зданий промышленного и бытового назначения [4].

Среди трудов отечественных экономистов по проблемам внешней торговли в услови-

¹ См.: Стратегия развития промышленности строительных материалов на период до 2020 года и дальнейшую перспективу до 2030 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 10 мая 2016 г. № 868-р).

ях глобальной экономики можно выделить работы В. Бархатова [20; 21], Д. Плетнева [22] и Е. Степанова [22—24].

Мировая торговля в строительной отрасли представлена, как правило, в двух основных формах: услуги (строительные, консультационные) и товары (машины и оборудование, материалы и комплектующие). Согласно проведенному маркетинговому исследованию российского рынка стройматериалов, тремя наиболее важными критериями при выборе тех или иных строительных товаров являются: соотношение «цена — качество», проверенное ранее качество и экологичность [4].

Анализ динамики показателей внешнеторгового оборота строительными материалами. Проводимый в рамках данной статьи анализ подразумевает рассмотрение динамики определенных товарных групп строительных материалов согласно классификации и кодированию в Единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ЕТН ВЭД ТС). Группы выбраны в соответствии с «Прогнозом долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года», разработанным Минэкономразвития России [5]. Согласно данному прогнозу, к основным видам строительных материалов, потребляемых населением РФ, относятся цемент, конструкции и изделия сборные железобетонные, кирпич строительный, стекло термополированное. К выделенным группам мы считаем необходимым добавить древесину как наиболее экологичный материал.

Согласно требованиям «зеленого» строительства материалы, используемые при строительстве, должны создавать здоровую и безопасную среду для людей, работающих и проживающих в них [6; 7]. Следуя этому направлению, в развитии рынка материалов для строительной индустрии можно выделить четыре главные тенденции:

- использование экологически чистых материалов;
- энергоэффективность;
- экономия трудозатрат и издержек;
- усиление безопасности и надежности [8; 9].

Анализ динамики показателей внешней торговли строительными материалами целесообразно начать с рассмотрения показателей разницы между денежными поступлениями и расходами экспорта и импорта за исследуемый период. Данный анализ позволит дать общую характеристику внешнеторгового баланса строительными материалами.

Проанализируем внешнеторговое сальдо строительных материалов с 2004 по 2014 г. (табл. 1¹), составленное по данным официальной статистики Федеральной таможенной службы РФ [10]. Сальдо является положительным в случае, когда объем экспорта превышает объем импорта. И, наоборот, когда объем импорта превышает объем экспорта, фиксируется отрицательное сальдо внешней торговли.

В рассматриваемом периоде наблюдается устойчивое превышение импорта над экспортом основных групп строительных материалов. Отрицательное внешнеторговое сальдо возросло в 62,4 раза — с 10 616 млн долл. в 2004 г. до 662 042 млн в 2014 г. Подобное явление свидетельствует о возрастании доли зарубежных материалов, используемых в строительном процессе. Незначительные объемы экспорта подтверждают низкий уровень конкурентоспособности производств и неразвитость транспортной инфраструктуры по сравнению с ближайшими странами.

Следует отметить превышение экспорта над импортом по отдельным товарным группам в некоторые из исследуемых периодов. К примеру, в 2009 и 2010 гг. наблюдается преобладание экспорта цемента, что объясняется переходом к производству цемента менее энергоемким сухим способом [11; 12], а также увеличением спроса на данный вид продукции.

Кроме того, начиная с 2013 г. Россия увеличила объемы экспорта древесной продукции. Это свидетельствует о налаживании в стране процессов переработки древесины и сбыта готовой продукции странам-партнерам.

Главными странами — экспортерами российских строительных материалов среди стран бывшего СНГ являются Украина, Казахстан и Узбекистан. Это связано с тем, что в данных странах таможенные пошлины на стройматериалы сведены к минимуму [13]. В табл. 2 представлены объемы экспорта основных товарных групп строительных материалов в 2004, 2009 и 2014 гг., по данным Таможенной службы России [10].

Согласно данным таблицы, наиболее экспортируемым материалом является цемент глиноземистый. Наивысшие показатели экспорта данного материала были достигнуты в 2009 г. в такие страны, как Украина и Казахстан. Суммарные значения объемов экспорта свидетельствуют о том,

¹ Все таблицы в настоящей статье составлены и рассчитаны на основании статистических данных ФТС России (www.customs.ru).

Таблица 1

Разница между экспортом и импортом по анализируемым группам строительных материалов с 2004 по 2014 г., млн долл.

Код товара	Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	25.23.30. Цемент глиноземистый		-383,9	-767,7	-2810	-88334,4	-865561	84476,4	95730,4	-139539	-141081	-117002
38.24.50. Неогнеупорные строительные растворы и бетоны		-5259,2	-13446,1	-22648,9	-95725,6	-119826	-93134	-108748	-163298	-168508	-175915	-200111
68.10.11. Строительные блоки и кирпичи		-2607,3	-1185,2	-3346,4	-11975	-722015	-12062,3	-17747,5	-26243,5	-57527,5	-81266,6	-77762,1
70.07.29. Стекло многослойное безопасное (триплекс), прочее		-1857,2	-3895,2	-7059,9	-77919,2	-120878	-89934,5	-107695	-174994	-209615	-237615	-212960
44.13.00. Древесина прессованная в виде плит, блоков, брусьев или профилированных (изделий) форм		-508,4	-553,8	-698,6	-285,2	-427,2	-163,2	-549,5	-322,1	-663	2579,5	8282,9
Внешнеторговое сальдо		-10616	-19848	-36563,8	-274239	-1828707	-110818	-139009	-504397	-577394	-609220	-662042

Таблица 2

Географическая структура экспорта строительных материалов, тыс. т

Код товара и наименование	Страны Годы	Украина			Казахстан			Узбекистан		
		2004	2009	2014	2004	2009	2014	2004	2009	2014
25.23.30. Цемент глиноземистый		1575	1249626	690568	847	801398	971536	126	2589	3045
38.24.50. Неогнеупорные строительные растворы и бетоны		243	5039	6853	65	1847	3315	9	5039	1273
68.10.11. Строительные блоки и кирпичи		136	0	39	43	34344	28890	0	136	0
70.07.29. Стекло многослойное безопасное (триплекс), прочее		1	2770	570	357	1538	2421	0	0	1
44.13.00. Древесина прессованная в виде плит, блоков, брусьев или профилированных (изделий) форм		25	13	6	219	375	57135	21	11	16
Итого		1980	1257448	698036	1531	839502	1063297	156	7775	4335

что в Узбекистан было направлено меньше всего продукции. Торговля с Украиной достигла своего пика в 2009 г., а к 2014 г. наблюдается спад объемов экспорта. Экспорт строительных материалов в Казахстан имеет положительную динамику и увеличился в 694,5 раза за исследуемый период.

Основными странами — импортерами строительных материалов в Россию являются Китай, Германия, Турция (табл. 3). По значениям суммарного объема импорта по каждой стране наблюдается положительная динамика, что говорит об укреплении торговых взаимоотношений с указанными странами. Наибольшие объемы импорта были достигнуты также в 2009 г. по цементу из Турции и Китая.

Цемент был и остается одним из наиболее часто применяемых материалов в строительном процессе. Именно потому для этого строительного материала характерны значительные объемы в мировой торговле. Согласно дополнительным источникам, в 2012 г. были достигнуты наибольшие объемы экспорта цемента, а главными странами-экспортерами стали Китай, Италия и Турция, удельный вес которых в общем объеме экспорта строительных материалов составил соответственно 20,5, 8,0 и 6,2 % [14; 15]. Доля ввезенного цемента в общем объеме потребления составляет не более 7 %. Основными поставщиками цемента в Российскую Федерацию являются Республика Беларусь, Исламская Республика Иран, Турецкая Республика и Латвийская Республика¹.

Керамический облицовочный кирпич и ячеистый бетон в основном завозятся из Республики Беларусь, клинкерный кирпич — из европейских стран и Украины. Основными поставщиками стекла являются Республика Беларусь и Китайская Народная Республика.

Причинами ввоза строительных материалов на территорию Российской Федерации являются неравномерное размещение производств, высокая стоимость продукции для потребителя с учетом стоимости доставки, а в отдельных случаях — отсутствие российских аналогов продукции с требуемыми потребительскими свойствами и качествами [16].

Анализ динамики показателей экспорта и импорта строительных материалов. Следующий этап анализа динамики внешней торговли строительными материалами — динамика экспорта

и импорта по количеству. Данный анализ показывает изменения объемов торговли строительными материалами.

Рассмотрим динамику экспорта строительных материалов по количеству, представленную в табл. 4 [10].

Согласно данным таблицы, наиболее экспортируемым материалом является цемент глиноземистый. При этом экспорт цемента за исследуемый период увеличился в 80 041 раз и составил 2 561 316 тыс. т в 2014 г., однако наибольший показатель экспорта — 3 017 438 тыс. т в 2010 г.

Вторыми по величине объемов экспорта за исследуемый период являются строительные блоки и кирпичи, несмотря на незначительное снижение показателя к концу исследуемого периода. В 2005 г. объемы экспорта строительных блоков и кирпичей превысили в несколько раз показатели предыдущих и последующих лет. Увеличение стоимости российского экспорта строительных материалов связано с существенным ростом цен на мировых рынках. Важной характеристикой мировой экономической конъюнктуры в 2005 г. было повышение цен на нефть до максимальных значений за период наблюдений с середины XX в. [17].

Бетон является самым активно используемым из искусственно созданных людьми материалов. Главной тенденцией развития промышленности данного стройматериала является снижение энергозатрат в процессе его производства и последующей эксплуатации, а также сокращение присутствия в нем вредной химической составляющей (портландцемента). На сегодняшний день существуют следующие разновидности бетона: «гибкий бетон», более устойчивый к трещинообразованию по сравнению с обычным; органический бетон, сохраняющий воду для растений; светопрозрачный бетон; пористый бетон, особенностью которого является способность к поглощению углекислого газа [9]. Динамика объемов экспорта строительных растворов и бетонов положительная, данный показатель значительно вырос за 10 лет (в 45 раз) и наибольшего значения достиг в 2014 г., составив 18 081 тыс. т.

Динамика экспорта стекла нестабильна. Значения данного показателя резко снижаются за первый год исследуемого периода, затем постепенно возрастают, затем снова небольшие колебания в сторону снижения объемов экспорта, и за последние три года исследуемого периода снова наращиваются объемы торговли.

¹ См.: Стратегия развития промышленности строительных материалов на период до 2020 года и дальнейшую перспективу до 2030 года.

Таблица 3

Географическая структура импорта строительных материалов, тыс. т

Код товара и наименование	Страны Годы	Китай			Германия			Турция		
		2004	2009	2014	2004	2009	2014	2004	2009	2014
25.23.30. Цемент глиноземистый		772	148217	264011	242	71047	29931	631	542650	571144
38.24.50. Неогнеупорные строительные растворы и бетоны		0	20194	41843	1623	39455	44835	4127	5170	8773
68.10.11. Строительные блоки и кирпичи		0	10485	3759	0	32775	96201	955	0	0
70.07.29. Стекло многослойное безопасное (триплекс), прочее		0	9281	21592	28580	2201	2400	1	624	2361
44.13.00. Древесина прессованная в виде плит, блоков, брусев или профилированных (изделий) форм		0	0	0	744	86	292	0	0	0
Итого		772	188177	331205	31189	145564	173659	5714	548444	582278

Таблица 4

Динамика экспорта строительных материалов с 2004 по 2014 г. в натуральном выражении, тыс. т

Код товара	Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Общее кол-во
25.23.30. Цемент глиноземистый		32	3922	3872	1869484	500123	2804704	3017438	1308781	2744073	2953398	2561316	17767143
38.24.50. Неогнеупорные строительные растворы и бетоны		405	332	6403	7642	9073	8840	9994	11529	16835	17347	18081	106481
68.10.11. Строительные блоки и кирпичи		34133	103068	79836	96989	46813	36361	28171	6759	16713	24152	31822	504817
70.07.29. Стекло многослойное безопасное (триплекс), прочее		4078	243	357	10732	10601	8401	10966	6864	6444	7069	9698	75453
44.13.00. Древесина прессованная в виде плит, блоков, брусев или профилированных (изделий) форм		674	1255	692	419	289	401	345	124	0	35065	57793	97057
Итого		39322	108820	91160	1985266	566899	2858707	3066914	1334057	2784065	3037031	2678710	18550951

В результате с 2004 до 2014 г. значение объемов экспорта стекла увеличилось в 2,4 раза.

Объемы экспорта древесины значительно выросли к концу исследуемого периода, однако данный показатель имел отрицательную динамику до 2011 г. и в 2012 г. был равен 0, после чего за два года резко увеличился.

В табл. 5 представлены данные об объемах импорта строительных материалов за период с 2004 по 2014 г. в натуральном выражении [10].

Согласно приведенным данным, импорт цемента глиноземистого значительно увеличился за 10 лет исследуемого периода — с 2396 тыс. т в 2004 г. до 5 056 471 тыс. т в 2014 г. Динамика импорта неогнеупорных строительных растворов и бетонов и строительных блоков и кирпичей также положительна — увеличение за исследуемый период в 8,5 и 15,4 раза соответственно. Импорт стекла и древесины, наоборот, уменьшился. На наш взгляд, это связано с увеличением качества продукции отечественного производства и спроса на нее на внутреннем рынке. Однако в 2012 г. внешнеторговый оборот древесины был крайне низок, что обусловлено медленным развитием рынка жилищного строительства.

В табл. 6 и 7 представлены значения экспорта и импорта строительных материалов в стоимостном выражении [10]. Сопоставив данные табл. 4, 5, 6 и 7, можно провести анализ изменения цен по каждой рассматриваемой товарной группе строительных материалов за исследуемый период (рис. 1—5¹).

Как видно из рис. 1, в начале исследуемого периода экспортная цена на цемент значительно превышала импортную, но уже к 2005 г. цены экспорта и импорта цемента выровнялись и стали примерно равными. При этом динамика объемов экспорта и импорта (табл. 4, 5) другая — преимущественное превышение объемов экспорта цемента над импортом, за исключением 2010 г., когда наблюдалась обратная ситуация. Дело в том, что в отечественной цементной промышленности происходит постоянное совершенствование технологии производства [4] согласно современным требованиям строительной индустрии. Соответственно, сокращается необходимость в приобретении данного товара из-за рубежа, и в то же время появляется спрос на товар со стороны стран-партнеров.

¹ Все графики на рис. 1—5 рассчитаны на основании статистических данных ФТС России (www.customs.ru).

В динамике экспортных и импортных цен на неогнеупорные строительные растворы и бетоны (рис. 2) большую часть исследуемого периода наблюдается превышение экспортных цен над импортными, при этом в конце периода импортные цены, наоборот, выше. Если опять же обратиться к динамике экспорта и импорта данной товарной группы по количеству (табл. 4, 5), то наблюдается существенное превышение экспорта над импортом. Этот факт свидетельствует о высоком качестве отечественных строительных растворов и бетонов, которое позволяет данной товарной группе пользоваться спросом со стороны стран-партнеров.

Достижение таких характеристик возможно благодаря применению многокомпонентных бетонов, которые и позволяют более эффективно управлять структурообразованием на всех этапах технологического процесса и получать бетоны различного назначения с заданным комплексом свойств. Это ставит бетон на одно из ведущих мест среди строительных материалов, учитывая возможности его использования в качестве сырья для вторичных техногенных продуктов [4].

Как показано на рис. 3, изменения экспортных и импортных цен на строительные блоки и кирпичи преимущественно параллельны. Большую часть исследуемого периода цены на импортируемый материал выше экспортируемого, значительный скачок цен на импорт наблюдается в 2008 г. С 2011 г. и до конца исследуемого периода цены экспорта незначительно превышают импортные цены. При этом начиная с 2007 г. объемы импорта значительно превышают объемы экспорта строительных блоков и кирпичей (табл. 4, 5).

Согласно данным рис. 4, динамика цен на стекло является скачкообразной при превышении импортной цены над экспортной. Однако объемы импорта данного товара превышают объемы экспорта.

Как показано на рис. 5, экспортные и импортные цены на древесину имеют скачкообразную динамику, при этом чередуется превышение экспортной и импортной цен. За исследуемый период объемы экспорта и импорта древесины примерно одинаковы, но с 2013 г. наблюдается резкое увеличение объемов экспорта данной товарной группы.

Анализ устойчивости внешней торговли строительными материалами. Заключительным этапом анализа динамики внешней торговли строительными материалами является анализ

Таблица 5

Динамика импорта строительных материалов с 2004 по 2014 г. в натуральном выражении, тыс. т

Код товара \ Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Общее кол-во
25.23.30. Цемент глиноземистый	2396	3829	7818	2444509	7994313	1453158	1436205	2772051	4736183	4912250	5056471	30819183
38.24.50. Неогнеупорные строительные растворы и бетоны	20485	46951	83528	168660	169029	124740	137426	167278	164610	170252	174264	1427223
68.10.11. Строительные блоки и кирпичи	45039	55277	58900	217256	248200	104730	114386	185922	586935	669357	692528	2978530
70.07.29. Стекло многослойное безопасное (триплекс), прочее	119777	211856	394056	38654	44539	23710	32044	44845	47659	54259	55967	1067366
44.13.00. Древесина прессованная в виде плит, блоков, брусев или профилированных (изделий) форм	2092	2613	1955	1672	627	671	388	338	0	6608	996	17960
Итого	189789	320526	546257	2870751	8456708	1707009	1720449	3170434	5535387	5812726	5980226	36310262

Таблица 6

Динамика экспорта строительных материалов в стоимостном выражении с 2004 по 2014 г., млн долл.

Код товара \ Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Общее кол-во
25.23.30. Цемент глиноземистый	817,7	1364,2	1473,3	178349	81772,5	197251	197670	88986,9	233712	266125	197895	1445417
38.24.50. Неогнеупорные строительные растворы и бетоны	131,1	126,4	867,1	6956,9	8965,2	8828,6	11211,7	14705,6	18219,1	19928,2	18929,2	108869,1
68.10.11. Строительные блоки и кирпичи	1581,9	4697,3	5775,4	11722,5	7163,3	3866,3	2833,4	1159,7	2987	3571,2	4433,1	49791,1
70.07.29. Стекло многослойное безопасное (триплекс), прочее	128,2	14,6	86,2	29341,2	35439,4	17194,1	29426,7	21358,5	15003,2	17481	20547,7	186020,8
44.13.00. Древесина прессованная в виде плит, блоков, брусев или профилированных (изделий) форм	345,2	414	343,2	482,2	355,4	299,4	367,9	395,3	498,7	3731,3	9112,5	16345,1
Итого	3004,1	6616,5	8545,2	226852	133695,8	227439	241509	126606	270420	310837	250918	1806443

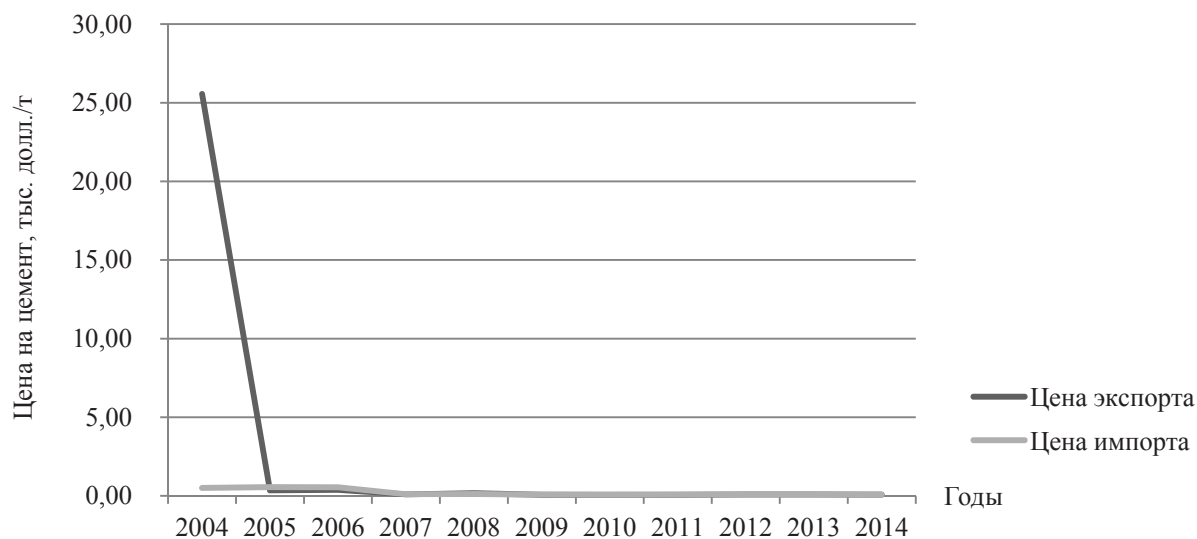


Рис. 1. Динамика экспортных и импортных цен на цемент глиноземистый в 2004—2014 гг.

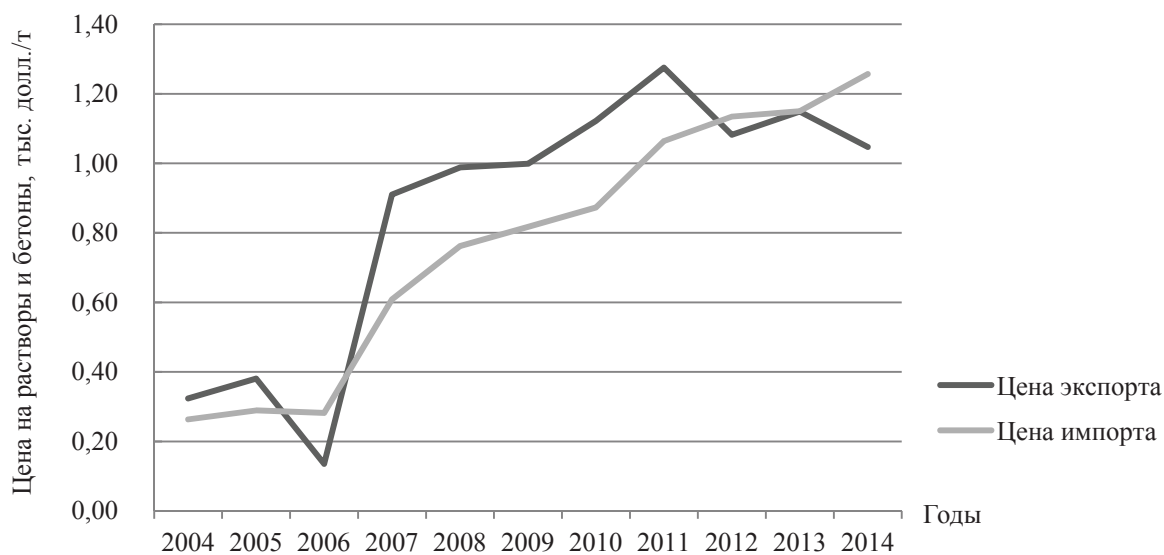


Рис. 2. Динамика экспортных и импортных цен на неогнеупорные строительные растворы и бетоны в 2004—2014 гг.

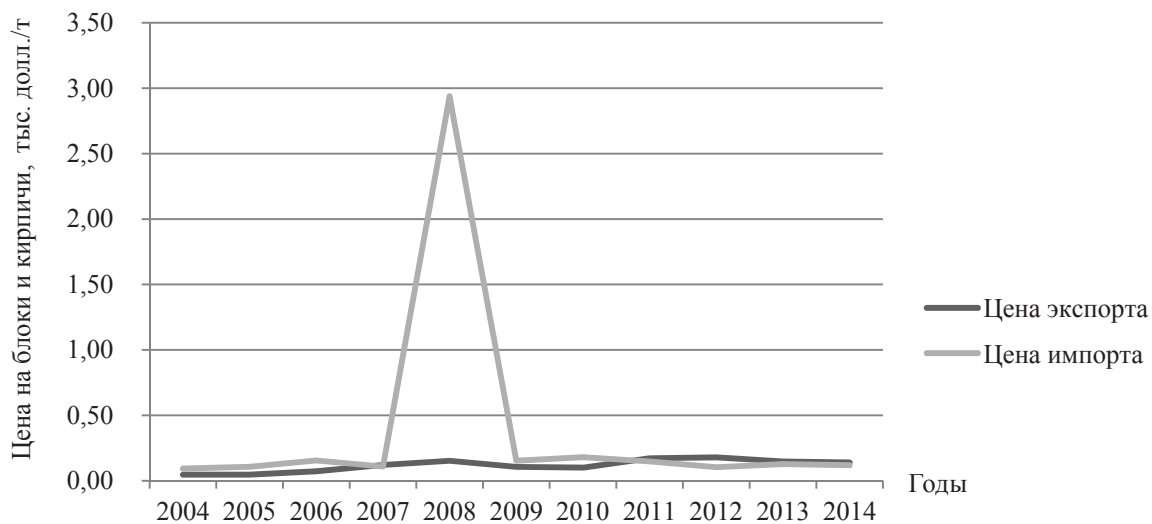


Рис. 3. Динамика экспортных и импортных цен на строительные блоки и кирпичи в 2004—2014 гг.

Таблица 7

Динамика импорта строительных материалов в стоимостном выражении с 2004 по 2014 г., млн долл.

Код товара \ Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Общее кол-во
25.23.30. Цемент глиноземистый	1201,6	2131,9	4283,3	266684	947333,8	112775	101939	228526	374793	383127	377387	2800181
38.24.50 Неогнеупорные строительные растворы и бетоны	5390,3	13573	23516	102683	128790,8	101963	119959	178004	186727	195843	219040	1275489
68.10.11. Строительные блоки и кирпичи	4189,2	5882,5	9121,8	23697,5	729178,6	15928,6	20580,9	27403,2	60514,5	84837,8	82195,2	1063530
70.07.29. Стекло многослойное безопасное (триплекс), прочее	1985,4	3909,8	7146,1	107260	156317,3	107129	137122	196353	224618	255096	233507	1430444
44.13.00. Древесина прессованная в виде плит, блоков, брусьев или профилированных (изделий) форм	853,6	967,8	1041,8	767,4	782,6	462,6	917,4	717,4	1161,7	1151,8	829,6	9653,7
Итого	13620	26465	45109	501091	1962403,1	338257	380519	631003	847814	920057	912959	6579297

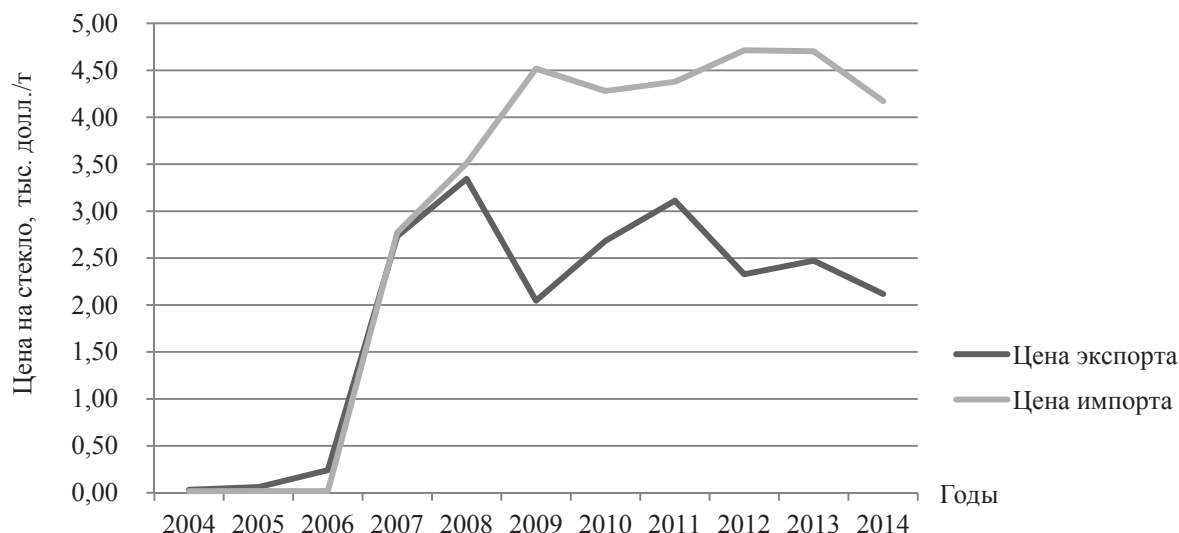


Рис. 4. Динамика экспортных и импортных цен на стекло многослойное безопасное в 2004—2014 гг.

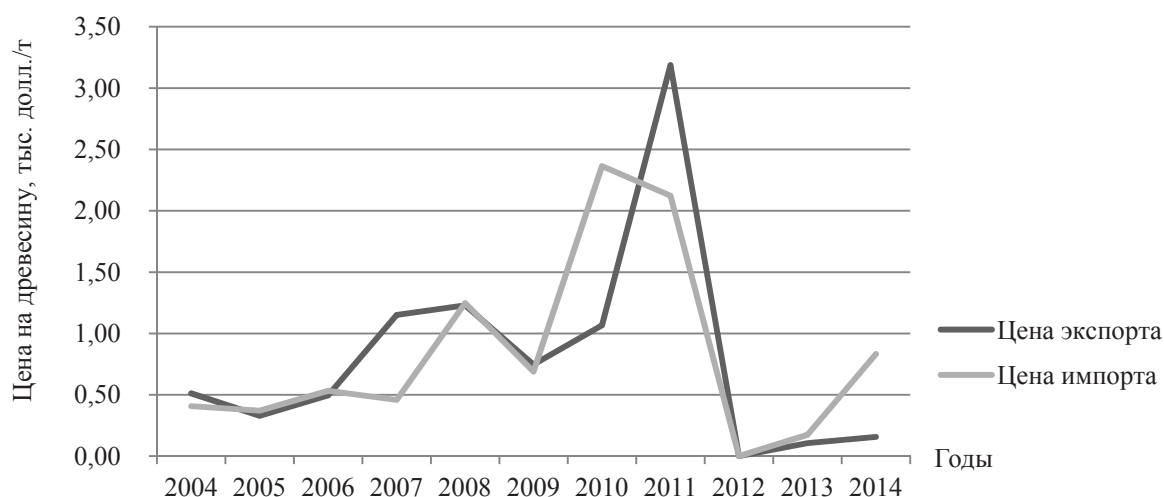


Рис. 5. Динамика экспортных и импортных цен на древесину прессованную в 2004—2014 гг.

товарной структуры, включая анализ по показателю устойчивости. Товарная структура международной торговли показывает соотношение различных групп товаров в общем объеме соответствующих операций, то есть определяет концентрацию тех или иных товаров. Устойчивость определяется по показателю энтропии, описанному в статье [18]. Индекс энтропии представляет собой показатель, обратный концентрации: чем выше его значение, тем ниже концентрация продукции.

Для оценки устойчивости системы экспорта и импорта строительных материалов рассматриваются автономно. Для начала необходимо определить товарную структуру экспорта и импорта строительных материалов как долю единиц в общем экспорте и импорте строительных материалов. Товарная структура экспорта и импорта

строительных материалов за 10 лет с 2004 г. представлена в табл. 8 и 9 соответственно.

Из таблиц видно, что определяющая статья экспорта строительных материалов — цемент. Ведущими статьями импорта являются строительные блоки и кирпичи, неогнеупорные строительные блоки и бетоны и цемент.

Рассчитанная по формулам, описанным в [19], динамика показателей энтропии экспорта и импорта строительных материалов за 2004—2014 гг. представлена на рис. 6 и 7.

Согласно данным рис. 7, наивысший показатель энтропии системы экспорта был достигнут в 2004 г., наименьший — в 2009 г., который стал пиком глобального кризиса, когда сократились объемы внешней торговли всех стран мира [17]. Динамика энтропии экспорта имеет скачкообразный характер, что является признаком

Таблица 8

Доля экспорта строительных материалов в 2004—2014 гг., % от экспорта всех стройматериалов

Код товара	Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
25.23.30. Цемент глиноземистый		27,22	20,62	17,24	78,62	61,16	86,73	81,85	70,29	86,43	85,62	78,87
38.24.50. Неогнеупорные строительные растворы и бетоны		4,36	1,91	10,15	3,07	6,71	3,88	4,64	11,62	6,74	6,41	7,54
68.10.11. Строительные блоки и кирпичи		52,66	70,99	67,59	5,17	5,36	1,70	1,17	0,92	1,10	1,15	1,77
70.07.29. Стекло многослойное безопасное (триплекс)		4,27	0,22	1,01	12,93	26,51	7,56	12,18	16,87	5,55	5,62	8,19
44.13.00. Древесина прессованная		11,49	6,26	4,02	0,21	0,27	0,13	0,15	0,31	0,18	1,20	3,63
	Итого	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Таблица 9

Доля импорта строительных материалов в 2004—2014 гг., % от импорта всех стройматериалов

Код товара	Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
25.23.30. Цемент глиноземистый		8,82	8,06	9,50	53,22	48,27	33,34	26,79	36,22	44,21	41,64	41,34
38.24.50. Неогнеупорные строительные растворы и бетоны		39,58	51,29	52,13	20,49	6,56	30,14	31,53	28,21	22,02	21,29	23,99
68.10.11. Строительные блоки и кирпичи		30,76	22,23	20,22	4,73	37,16	4,71	5,41	4,34	7,14	9,22	9,00
70.07.29. Стекло многослойное безопасное (триплекс), прочее		14,58	14,77	15,84	21,41	7,97	31,67	36,04	31,12	26,49	27,73	25,58
44.13.00. Древесина прессованная		6,27	3,66	2,31	0,15	0,04	0,14	0,24	0,11	0,14	0,13	0,09
	Итого	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

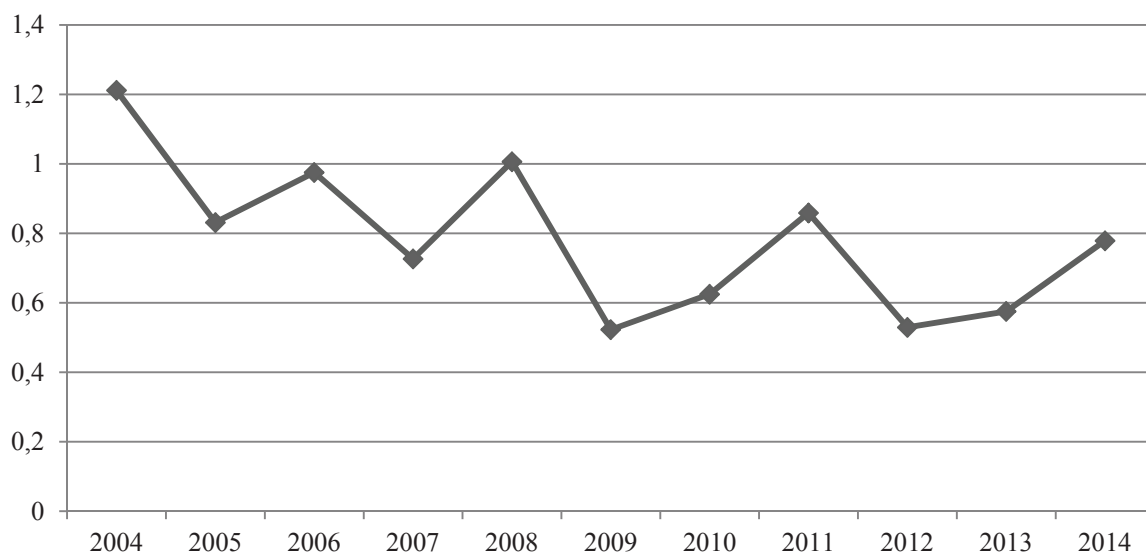


Рис. 6. Энтропия экспорта строительных материалов

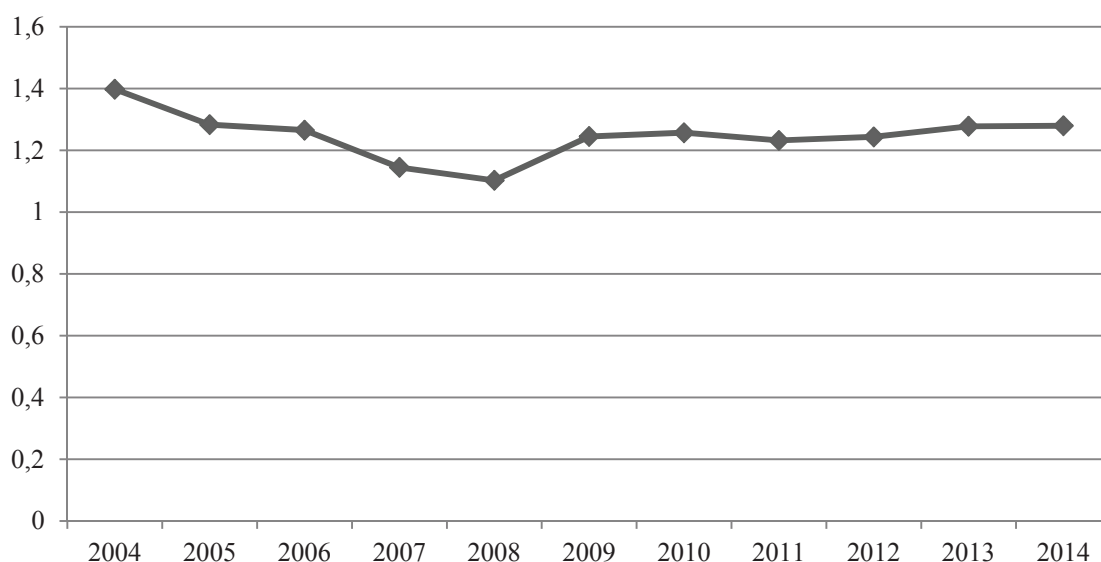


Рис. 7. Энтропия импорта строительных материалов

нестабильности системы экспорта строительных материалов.

Энтропия системы импорта строительных материалов менялась постепенно и незначительно, что говорит об относительной устойчивости рассматриваемой системы. Максимальное значение показателя было в 2004 г., минимальное — в 2008 г.

В целях повышения устойчивости национальной экономики была разработана Стратегия развития промышленности стройматериалов на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу до 2030 г., направленная на сокращение объема импорта продукции стройиндустрии посредством повышения качества отечественной продукции, повышения ее конкурентоспособности на мировых рынках, расширения ассортимента строительных материалов в соответствии с тре-

бованиями рынка, а также применения системы мер стимулирования и поддержки заинтересованных в развитии экспорта структур.

Таким образом, внешняя торговля строительными материалами является основой формирования устойчивого развития строительной отрасли. Основными требованиями, обеспечивающими выгодную конкурентную позицию на мировом рынке строительных материалов, являются энергоэффективность и экологичность. Именно они определяют качество строительной продукции.

Проведенный в рамках данной статьи анализ показал, что на сегодняшний день наблюдается устойчивое превышение импорта над экспортом основных групп строительных материалов. За исследуемый период 2004—2014 гг. отрицательное внешнеторговое сальдо возросло в 62,4 раза.

Цемент является строительным материалом, для которого характерны наибольшие объемы мировой торговли. Так, за исследуемый период экспорт цемента увеличился с 32 тыс. т до 2 561 316 тыс. т, импорт — с 2396 тыс. т до 5 056 471 тыс. т. При этом цены на экспортируемый и импортируемый цемент были примерно равными на протяжении всего исследуемого периода.

Динамика объемов экспорта и импорта строительных блоков и кирпичей в целом положительна при относительно равных и стабильных экспортных и импортных ценах на данный вид стройматериалов.

За исследуемый период объем экспорта строительных растворов и бетонов вырос в 45 раз, в то время как импорт данной товарной группы увеличился в 8,5 раза.

Объем экспорта стекла с начала исследуемого периода к концу увеличился несущественно (в 2,4 раза). Объем экспорта древесины значительно вырос к концу исследуемого периода, однако данный показатель имел отрицательную динамику до 2011 г. и в 2012 г. был равен 0, после чего за два года резко увеличился. Показатели объемов импорта данных товарных групп имеют отрицательную динамику.

Главными странами — экспортерами российских строительных материалов являются Украина, Казахстан, Узбекистан, Китай, Италия, Турция. Основными странами — импортерами стройматериалов являются Китай, Германия, Турция, Белоруссия, Иран, Латвия.

Анализ устойчивости по показателю энтропии выявил крайнюю нестабильность системы экспорта, однако за последние два года исследуемого периода наметилась тенденция к повышению устойчивости данной системы. В то же время система импорта характеризуется относительной стабильностью.

Итак, Россия обладает значительным потенциалом развития экспорта строительных материалов благодаря наличию необходимых природных ресурсов, относительно низкой стоимости энергетических ресурсов и гибкому курсу национальной валюты. Развитие стройиндустрии по принципам «зеленого» строительства, а именно энергоэффективности и экологичности, позволит отечественным производителям стройматериалов повысить качество своей продукции и занять лидирующие позиции на мировом рынке строительных материалов, увеличивая объемы экспорта и тем самым укрепляя национальный экономический рост.

Список литературы

1. Рыжанушкина, Ю. А. Анализ концепций инновационного развития строительного комплекса / Ю. А. Рыжанушкина // Вестн. ЮУрГУ. Сер. «Экономика и менеджмент». — 2015. — Т. 9, № 1. — С. 62—66.
2. Смит, А. О системах политической экономии / А. Смит // Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. IV. — М. : Госсэцгиз, 1935.
3. Муранова, Т. Д. Современное развитие рынка строительных материалов в России / Т. Д. Муранова // Современная торговля: теория, практика, перспективы и отзывы : материалы Второй междунар. инновац. науч.-практ. конф. (март 2013 г.). Ч. I. — М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. С. 258—261.
4. Российский рынок стройматериалов [Электронный ресурс] // Отраслевые обзоры. Группа ИНЭК. — М., 2004. — URL: <http://inec.ru/documents/stroymaterial-rus.pdf>.
5. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России) [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/c591369a5bff9f37a79bf770075db7f025b27b9/.
6. Рыжанушкина, Ю. А. Влияние кризиса современной модели экономического развития на инновационно-строительный комплекс / Ю. А. Рыжанушкина // Теоретические и практические аспекты экономических наук : сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. — Уфа : Аэтерна, 2014. — С. 127—129.
7. Бенуж, А. А. Анализ концепции зеленого строительства как механизма по обеспечению экологической безопасности строительной деятельности / А. А. Бенуж // Вестн. МГСУ. — 2012. — № 12. — С. 161—165.
8. Рыжанушкина, Ю. А. Проблемы внедрения экологически безопасных материалов в систему строительного производства / Ю. А. Рыжанушкина // Строительный комплекс: экономика, управление, инвестиции : сб. науч. тр. — Челябинск : Издат. центр ЮУрГУ, 2014. — С. 13—18.
9. Инновационные строительные материалы и технологии: их влияние на развитие градостроительства и городской среды. Мировой опыт, российский взгляд : докл. НИУ «Высш. шк. экономики. Ин-т менеджмента инноваций». — М., 2013. — 56 с.

10. Таможенная служба России [Электронный ресурс] : офиц. сайт. — URL: <http://www.customs.ru/>.
11. Анализ российского рынка цемента : аналит. отчет Discovery Research Group. — М., 2013. — 227 с.
12. Кашинцева, Д. Р. Обзор российского рынка основных строительных материалов: янв. — апр. 2011 г. [Электронный ресурс] / Д. Р. Кашинцева // ID-маркетинг. — URL: <http://www.id-marketing.ru/goods/analiz-rinka-stroi-materialov-2011.htm#p1>.
13. Экспорт строительных материалов [Электронный ресурс] // Экспортеры России : единый информ. портал. — URL: <http://www.rusexporter.ru/export-features/694/>.
14. Промышленность строительных материалов [Электронный ресурс] // Обзор цементной отрасли в государствах — членах Таможенного союза и Единого экономического пространства. — М., 2014. — URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/.
15. Баранов, Э. Ф. Помесячная динамика экспорта и импорта товаров (сезонно скорректированные данные) [Электронный ресурс] / Э. Ф. Баранов // Центр развития. — URL: https://dcenter.hse.ru/exp_imp.
16. Сахарова, Е. Санкции на стройке [Электронный ресурс] / Е. Сахарова // Газета.ru. — URL: https://www.gazeta.ru/realty/2015/04/06_a_6628421.shtml.
17. Оболенский, В. П. Внешняя торговля России на современном этапе / В. П. Оболенский // Рос. внешнеэкон. вестн. — 2015. — № 11. — С. 46—53.
18. Степанов, Е. А. Использование энтропии при оценке экспорта в развитых странах / Е. А. Степанов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 9 (338). — С. 35—45.
19. Степанов, Е. А. Особенности динамики внешней торговли продовольственными товарами в России / Е. А. Степанов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 8 (363). — С. 79—91.
20. Развитие и экономический рост региона / В. И. Бархатов [и др.]. — Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2004. — 320 с.
21. Бархатов, В. И. Глобализация — объективная тенденция развития современного мирового хозяйства / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлева, В. М. Синев // Вестн. ЮУрГУ. Сер. «Экономика». — 2004. — № 10, вып. 4. — С. 5—15.
22. Плетнев, Д. А. Модель взаимосвязи внешней торговли и экономического роста в транзитивной экономике / Д. А. Плетнев, Е. А. Степанов // Вестн. ЮУрГУ. Сер. «Экономика». — 2003. — № 13 (29). — С. 34—41.
23. Степанов, Е. А. Влияние внешней торговли на экономический рост национальной экономики / Е. А. Степанов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2013. — № 32 (323). — С. 34—42.
24. Степанов, Е. А. Внешняя торговля как фактор экономического роста национальной экономики / Е. А. Степанов // Экономика, упр. и инвестиции. — 2013. — № 1 (1). — С. 45—61.
25. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо. — М. : Эксмо, 2007. — 960 с.
26. Ohlin, B. Interregional and International Trade / B. Ohlin. — Cambridge (Mass.), 1933.
27. Leontief, W. Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis / W. Leontief // Rev. of Economics and Statistics. — 1956. — Nov. — P. 386—390.
28. Samuelson, P. Ohlin Was Right / P. Samuelson // Swedish Journal of Economics. — 1971. — No. 73.

Сведения об авторах

Степанов Евгений Александрович — кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой таможенного дела высшей школы экономики и управления Южно-Уральского государственного университета, Челябинск, Россия. stepson02031977@mail.ru

Рыжанушкина Юлия Александровна — старший преподаватель кафедры таможенного дела высшей школы экономики и управления Южно-Уральского государственного университета, Челябинск, Россия. cher_ju@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 11 (393). Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 58—73.

SPECIFICS OF FOREIGN TRADE IN CONSTRUCTION MATERIALS IN RUSSIA

E.A. Stepanov

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia. stepson02031977@mail.ru

Yu.A. Ryzhanushkina

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia. cher_ju@mail.ru

One of the important conditions for the development of green building in Russia is to insure the construction process the necessary materials that satisfy the concept of green building. It is possible only with the efficient foreign trade in construction materials. The article describes the features of the foreign trade flows of the main types of construction materials such as cement, mortars and concrete, bricks and blocks, glass, wood. It is analyzed dynamics of export and import volumes in real and value terms, commodity structure of export and import of construction materials between 2004 and 2014. It determines the stability of the foreign trade flows of construction materials based on the entropy index. Conclusions are drawn about position of foreign trade in construction materials and perspectives of the development of green building in Russia.

Keywords: *foreign trade, construction materials, green building, commodity structure of export and import, stability.*

References

1. Ryzhanushkina Yu.A. Analiz kontseptsiy innovatsionnogo razvitiya stroitel'nogo kompleksa [The analysis of concepts of innovative development of construction complex]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of South Ural State University], 2015, no. 1, pp. 62—64. (In Russ.).
2. Smit A. O sistemakh politicheskoy ekonomii [About systems of political economy]. *Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov. Kn. IV* [Research about the nature and the reasons of wealth of the people, book IV]. Moscow, Gossotsekgiz Publ., 1935.
3. Muranova T.D. Sovremennoye razvitiye rynka stroitel'nykh materialov v Rossii [The modern development of the market of construction materials in Russia]. *Sovremennaya trgovlya: teoriya, praktika, perspektivy i otzvyvy* [Modern trade: theory, practice, perspectives and reviews]. Pt. I. Moscow, Berlin, Direkt-Media Publ., 2015. Pp. 258—262. (In Russ.).
4. Rossiyskiy rynek stroyaterialov [The Russian market of building materials]. *Otraslevye obzory. Gruppy INEC*. [Industry surveys. INEC Group]. Moscow, 2004. Available at: <http://inec.ru/documents/stroyaterial-rus.pdf> (In Russ.).
5. *Prognoz dolgosrochnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii na period do 2030 goda (razrabotan Minekonomrazvitiya Rossii)* [The forecast of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period up to 2030 (developed by Ministry of Economic Development of Russia)]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/c591369a5bff9f37a79bf770075d-b7f025b27b9/ (In Russ.).
6. Ryzhanushkina Yu.A. Vliyaniye krizisa sovremennoy modeli ekonomicheskogo razvitiya na innovatsionno-stroitel'nyy kompleks [Influence of crisis of modern economic development model at innovation construction complex]. *Teoreticheskiye i prakticheskiye aspekty ekonomicheskikh nauk* [Theoretical and practical aspects of Economics]. Ufa, Aeterna Publ., 2014. Pp. 127—129. (In Russ.).
7. Benuzh A.A. Analiz kontseptsii zelyonogo stroitel'stva kak mekhanizma po obespecheniyu ekologicheskoy bezopasnosti stroitel'noy deyatel'nosti [Analysis of The Concept of Green Construction as a Vehicle to Ensure The Environmental Safety of Construction Activities]. *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo stroitel'nogo universiteta* [Herald of Moscow State University of Civil Engineering], 2012, no. 12, pp. 161—165. (In Russ.).
8. Ryzhanushkina Yu.A. Problemy vnedreniya ekologicheskikh materialov v sistemu stroitel'nogo proizvodstva [Problems of introduction of ecological materials in the construction system]. *Stroitel'nyy kompleks: ekonomika, upravleniye, investitsii*. [Construction complex: economics, management, investments]. Chelyabinsk, 2014. Pp. 13—18.

9. *Innovatsionnye stroitel'nye materialy i tekhnologii: ikh vliyaniye na razvitiye gradostroitel'stva i gorodskoy sredy. Mirovoy opyt, rossiyskiy vzglyad* [Innovative construction materials and technologies: their influence on the development of urban planning and the urban environment. World experience, Russian view]. Moscow, 2013. 56 p. (In Russ.).
10. *Ofitsial'nyy sayt tamozhennoy sluzhby Rossii* [Official website of the Russian Customs Service]. Available at: <http://www.customs.ru/> (In Russ.).
11. *Analiz rossiyskogo rynka tsementa. Analiticheskiy otchyot Discovery research group* [Analysis of the Russian cement market. Analytical report of Discovery research group]. Moscow, 2013. (In Russ.).
12. Kashintseva D.R. *Obzor rossiyskogo rynka osnovnykh stroitel'nykh materialov: yanvar' — aprel' 2011 g.* [Review of the Russian market of basic construction materials in January — April 2011]. *ID-marketing*. Available at: <http://www.id-marketing.ru/goods/analiz-rinka-stroi-materialov-2011.htm#p1> (In Russ.).
13. *Eksport stroitel'nykh materialov* [Export of construction materials]. *Eksportyory Rossii. Edinyy informatsionnyy portal* [Russian exporters. A single information portal]. Available at: <http://www.rusexporter.ru/export-features/694/> (In Russ.).
14. *Promyshlennost' stroitel'nykh materialov* [The building materials industry]. *Obzor tsementnoy otrasli v gosudarstvakh — chlenakh Tamozhennogo soyuza i Edinogo ekonomicheskogo prostranstva* [Overview of the cement industry in the member states of the Customs Union and the Common Economic Space]. Moscow, 2014. Available at: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/ (In Russ.).
15. Baranov Ye.F. *Pomesyachnaya dinamika eksporta i importa tovarov (sezonno skorrektirovannye dannye)* [Monthly dynamics of exports and imports of goods (seasonally adjusted data)]. *Tsentr razvitiya* [Development Center]. Available at: https://dcenter.hse.ru/exp_imp (In Russ.).
16. Sakharova E. *Sanktsii na stroyke* [Sanctions on building]. *Gazeta.ru* [Gazeta.ru] Available at: https://www.gazeta.ru/realty/2015/04/06_a_6628421.shtml (In Russ.).
17. Obolenskiy V.P. *Vneshnyaya trgovlya Rossii na sovremennom etape* [Russian's foreign trade at the present stage]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskii vestnik* [Russian foreign economic journal], 2015, no. 11, pp. 46—53. (In Russ.).
18. Stepanov E.A. *Ispol'zovaniye entropii pri otsenke eksporta v razvitykh stranakh* [The entropy in evaluating of the export structure in developed countries]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 9, pp. 35—45. (In Russ.).
19. Stepanov E.A. *Osobennosti dinamiki vneshney trgovli prodovol'stvennymi tovarami v Rossii* [Foreign trade as a factor of economic growth in the national economy]. *Ekonomika, upravleniye i investitsii* [Economy, management and investments], 2013, no. 1, pp. 45—61. (In Russ.).
20. Barkhatov V.I., Kapkayev Yu.S., Pletnev D.A., Sorokin D.A., Stepanov E.A. *Razvitiye i ekonomicheskii rost regiona* [Development and economic growth of the region]. Chelyabinsk, 2004. (In Russ.).
21. Barkhatov V.I., Zhuravleva G.P., Sinev V.M. *Globalizatsiya — ob'ektivnaya tendentsiya razvitiya sovremennogo mirovogo khozyaystva* [Globalization is the objective tendency of development of the modern world economy]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of South Ural State University], 2004, no. 4, pp. 5—15. (In Russ.).
22. Pletnev D.A., Stepanov E.A. *Model vzaimosvyazi vneshney trgovli i ekonomicheskogo rosta v tranzitivnoy ekonomike* [The model of interrelation of foreign trade and economic growth in transitive economy]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of South Ural State University], 2003, no. 13, pp. 34—41. (In Russ.).
23. Stepanov E.A. *Vliyaniye vneshney trgovli na ekonomicheskii rost natsional'noy ekonomiki* [Influence of foreign trade on the economic growth of national economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2013, no. 32, pp. 34—42. (In Russ.).
24. Stepanov E.A. *Vneshnyaya trgovlya kak faktor ekonomicheskogo rosta natsional'noy ekonomiki* [Foreign trade as a factor of economic growth in the national economy]. *Ekonomika, upravleniye i investitsii* [Economy, management and investments], 2013, no. 1, pp. 45—61. (In Russ.).
25. Rikardo D. *Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya*. [Principal of political economy and tax taxation]. Moscow, Eksmo Publ., 2007. 960 p.
26. Ohlin B. *Interregional and International Trade*. Cambridge (Mass.), 1933.
27. Leontief W. *Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis*. *Review of Economics and Statistics*, 1956, November, pp. 386—390.
28. Samuelson P. *Ohlin Was Right*. *Swedish Journal of Economics*, 1971, no. 73.

УДК 339.9
ББК У305.143.2(4)

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА ТРАНСГРАНИЧНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НЕФТЕПРОДУКТОВ ГОСУДАРСТВ — ЧЛЕНОВ ЕАЭС

А. Е. Цыганова

Исследовательский центр «Юпитер», Астана, Казахстан

Исследован трансграничный товарный рынок реализации нефтепродуктов государств — членов ЕАЭС. Проработан вопрос об актуальности развития интеграционных процессов в рамках ЕАЭС, в частности на стратегически важных товарных рынках, таких как нефтепереработка и реализация нефтепродуктов. Проведен анализ конкуренции на трансграничном рынке реализации светлых нефтепродуктов с расчетом уровня концентрации, выявлены проблемы, ограничивающие развитие конкуренции. Сделан вывод о необходимости дальнейшей интеграции государств — членов ЕАЭС и о необходимости решения наиболее острых проблем.

Ключевые слова: конкуренция, трансграничный товарный рынок, нефтепродукты, Евразийский экономический союз.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) — интеграционное объединение, созданное, чтобы помочь странам-участницам реализовать свой экономический потенциал и потенциал хозяйственных связей внутри региона, создать условия для повышения глобальной конкурентоспособности. Сердцевина интеграционного процесса — единый рынок товаров, услуг, капитала и труда [7. С. 7], способствующий развитию глобализационных процессов, которые приводят к формированию мировой конкуренции. Вне зависимости от интеграционных процессов ограниченность рынков факторами производства и сбыта товаров, услуг, других объектов купли-продажи приводит к обострению конкурентной борьбы между субъектами хозяйствования [4; 9].

Развитие взаимоотношений на евразийском пространстве имеет целью достижение синергетического эффекта, основанного на более комплексном использовании сравнительных преимуществ объединяющихся стран во взаимной и внешней торговле, а также получение макроэкономических эффектов от перекрестного использования труда и капитала. Получение взаимных выгод невозможно без реализации конкурентного потенциала интегрирующихся стран, формирование которого не может осуществляться без создания институциональных условий благоприятной инвестиционной и предпринимательской среды [9. С. 46].

Так, хозяйствующие субъекты, действующие на различных товарных рынках в условиях кон-

куренции, сталкиваются с обязательством по исполнению правил конкуренции. И в связи с планомерным развитием экономических отношений государств — членов ЕАЭС остро поднимается вопрос об установлении общих правил конкуренции на трансграничных товарных рынках государств — членов ЕАЭС и четком соблюдении данных правил.

Нефтегазовый сектор — один из наиболее значимых для стран, участвующих в ЕАЭС. А одним из стратегически важных для всех стран — участниц экономического союза является трансграничный товарный рынок нефтепродуктов. Под общим рынком нефтепродуктов ЕАЭС понимается совокупность торгово-экономических отношений хозяйствующих субъектов государств-членов в сфере реализации нефтепродуктов на территориях этих стран, необходимых для удовлетворения потребностей в них участников ЕАЭС. Отметим, что в соответствии с Решением Высшего Евразийского экономического совета «Об утверждении Критериев отнесения рынка к трансграничному» от 19 декабря 2012 г. № 29 рынок относится к трансграничному, если географические границы товарного рынка охватывают территорию двух и более государств — членов ЕАЭС [2]. В настоящий момент рынок нефтепродуктов в рамках ЕАЭС регулируется Протоколом «О порядке организации, управления, функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов» в рамках Договора о Евразийском экономическом союзе [1].

Проблемы в вопросах конкуренции на трансграничном товарном рынке нефтепродуктов возникают ввиду особенностей развития внутренних рынков в каждой из стран — участниц ЕАЭС. В связи с этим для оценки конкуренции необходимо проанализировать как совокупный трансграничный рынок, так и особенности рынка в каждой стране. Общий объем трансграничного товарного рынка (Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Казахстан) светлых нефтепродуктов в 2014 г. составил 85 млн т (40 млн т — автомобильный бензин марок АИ-80, АИ-92, АИ-95; 35 млн т — дизельное топливо; 10 млн т — авиационный керосин). В свою очередь в 2014 г. наблюдается прирост рынка на 500 тыс. т готовых нефтепродуктов по сравнению с 2013 г.

Наибольший удельный вес в общей структуре товарного рынка занимает товарный рынок «Автомобильный бензин». Стабильный спрос на автомобильные бензины сохраняется на протяжении анализируемого периода. Так, в Российской Федерации расчетный объем товарного рынка автомобильного бензина значительно не изменяется в период с 2012 по 2014 г. Данный объем находит-

ся на уровне 36 000 тыс. т, изменения составляют не более 1 %. В Республике Казахстан расчетный объем товарного рынка автомобильного бензина находится на уровне 4000 тыс. т, изменения составляют не более 1—3 %. Товарный рынок нефтепродуктов Республики Беларусь по сравнению с Российской Федерацией и Республикой Казахстан значительно ниже; расчетный объем товарного рынка автомобильного бензина — на уровне 600—900 тыс. т, изменения в 2013 г. — 28 %, в 2014 г. — 7 % (рис. 1) [11—15].

Более 80 % объема товарного рынка автомобильного бензина приходится на Российскую Федерацию. Однако вопросы в отношении конкуренции возникают также и на 20 % трансграничного рынка, поскольку в Республике Казахстан присутствует определенный дисбаланс между структурой производства и потребления нефтепродуктов, характеризующийся наличием дефицита производства высокооктановых марок бензина и авиационного керосина. А в Республике Беларусь рынок нефтепродуктов построен преимущественно на переработке давальческого сырья Российской Федерации.

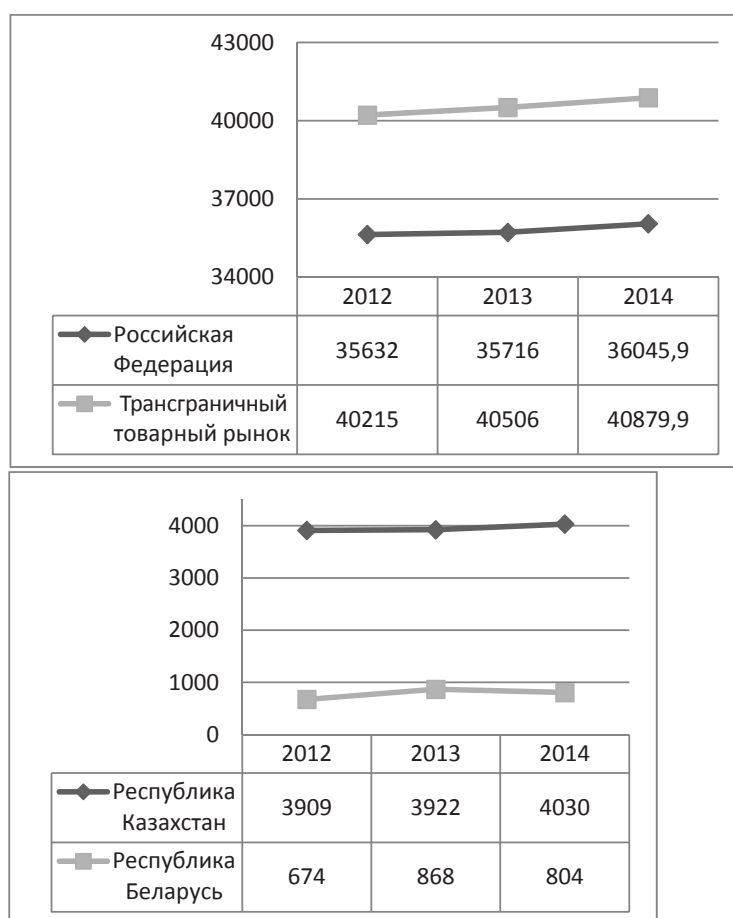


Рис. 1. Объем трансграничного товарного рынка автомобильных бензинов в разрезе государств в 2012—2014 гг., тыс. т (официальные данные статистических служб государств — членов ЕАЭС)

Анализ данных по производству, экспорту и импорту автомобильных бензинов в странах указывает на наличие импорта по автомобильным бензинам в Российской Федерации (около 5 %) и в Республике Казахстан (более 25 %) (рис. 2). Однако товарный рынок нефтепродуктов Республики Беларусь характеризуется практически полным отсутствием импортных поставок для внутреннего потребления. Основными экспортёрами нефтепродуктов являются Российская Федерация и Республика Беларусь 51 и 49 % соответственно.

Анализируя и оценивая конкуренцию, необходимо определить уровень концентрации трансграничных товарных рынков реализации нефтепродуктов. Согласно утвержденной Решением Совета Евразийской экономической комиссии «Методике оценки состояния конкуренции» от 30 января 2013 г. № 7 для определения уровня концентрации товарного рынка используется следующий показатель: коэффициент рыночной концентрации (CR3) — сумма долей (в процентах) трех крупнейших хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на товарном рынке (D1, D2, D3) [3]:

$$CR3 = D1 + D2 + D3. \quad (1)$$

Уровень концентрации на трансграничных рынках нефтепродуктов на пространстве ЕАЭС является умеренным (таблица).

Умеренный, а в определенных периодах и странах высокий уровень концентрации указывает на одну из основных особенностей и в то же время на одну из основных проблем в развитии

конкуренции — наличие и действие на рынке вертикальной интеграции. Структура нефтяной отрасли имеет ярко выраженный олигополистический характер и отличается наличием вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК). Это известные бренды, осуществляющие свою деятельность во всех сегментах рынка: от добычи, переработки нефти и хранения нефтепродуктов до оптовой, мелкооптовой и розничной реализации нефтепродуктов [8]. По данным Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации, в настоящее время на рынке реализации бензина существует коллективное доминирование крупнейших вертикально интегрированных нефтяных компаний [10].

В связи с этим при оценке состояния конкуренции на трансграничном товарном рынке также необходимо определить доминирующее положение хозяйствующих субъектов на трансграничных товарных рынках реализации нефтепродуктов.

Согласно утвержденной Решением Совета Евразийской экономической комиссии «Методике оценки состояния конкуренции» от 30 января 2013 г. № 7 доминирующее положение хозяйствующего субъекта с долей на трансграничном товарном рынке устанавливается равной или превышающей 35 %. Доминирующим может быть признано положение каждого из не более трех хозяйствующих субъектов, которым принадлежат наибольшие доли на трансграничном товарном рынке, если их совокупная доля на трансграничном товарном рынке как в целом, так и на каждой из его частей, расположенных на территориях государств-членов, составляет не менее 50 % [3].

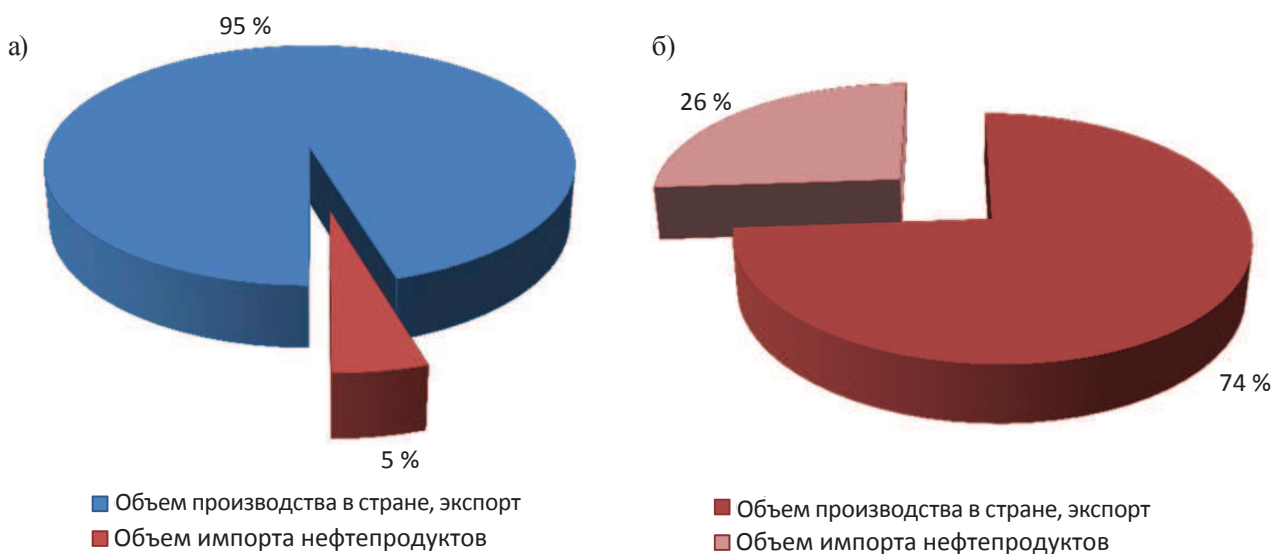


Рис. 2. Структура товарного рынка автомобильного бензина в Российской Федерации (а) и в Республике Казахстан (б), % (официальные данные статистических служб государств — членов ЕАЭС)

Расчетные коэффициенты рыночной концентрации в 2012—2014 гг.

Показатель	Участники	2012	2013	2014
А-бензин	В целом по ТР ЕАЭС	50,68	60,99	55,33
	РФ	57,19	69,17	62,76
	РК	88,71	86,68	90,145
	РБ	100	99,758	100
Д-топливо	В целом по ТР ЕАЭС	53,34	55,22	41,14
	РФ	61,104	65,352	65,36
	РК	96,64	92,91	95,77
	РБ	100	100	100
А-керосин	В целом по ТР ЕАЭС	61,54	71,30	69,70
	РФ	66,784	76,719	73,99
	РК	97,519	98,864	98,85
	РБ	95,713	93,866	88,32

На товарном рынке «Автомобильный бензин» отсутствует доминант по признаку 35 % превышения, однако в группе (три субъекта — 50 %) доминирующее положение занимают в 2013 г. компании, отнесенные к ВИНК в Российской Федерации, их доля превышает 60,9 %. Доминирующее положение по государствам — членам ЕАЭС занимают либо группа компаний ВИНК, либо монополисты-производители в данной стране.

В завершении анализа и оценки конкуренции на трансграничном товарном рынке нефтепродуктов государств — членов ЕАЭС необходимо определить ряд проблем, ограничивающих развитие конкуренции. Данные проблемы были выделены исходя из проведенного анализа и опроса хозяйствующих субъектов по вопросам ограничений и барьеров, в том числе технических и технологических, влияющих на состояние конкуренции на трансграничных товарных рынках реализации нефтепродуктов:

- Различия в законодательстве: по сфере и объектам технического регулирования, принципам установления требований, системам оценки ответственности.

- Различные требования к минимальному экологическому классу используемого топлива на трансграничных рынках.

- Отсутствие единого алгоритма налогового, таможенно-тарифного, антимонопольного и технического регулирования.

- Различное техническое состояние нефтеперерабатывающих заводов в государствах — членах ЕАЭС, различная глубина переработки, что отражается на качестве и объеме выпуска светлых видов нефтепродуктов.

- Разный подход к ценообразованию нефтепродуктов: формульный или фиксированная методика определения цены.

- Зависимость цен на отдельные виды топлива от государственного регулирования цен на нефтепродукты.

- Незрелость биржевых механизмов регулирования товарного рынка нефтепродуктов и цен в государствах — членах ЕАЭС.

- Отсутствие единой информационной системы по сбору информации и ее обмену, которая необходима для анализа состояния отрасли нефтепродуктов и ценообразования как для хозяйствующих субъектов, в том числе и для оптовых поставщиков, так и для антимонопольных государственных органов в государствах — членах ЕАЭС.

По результатам оценки состояния конкуренции на трансграничных товарных рынках реализации нефтепродуктов государств — членов ЕАЭС можно сделать вывод, что трансграничный товарный рынок нефтепродуктов не только является стратегически важным для всех стран-участниц, но и имеет обширный круг проблем, требующий оперативного решения. В период становления национальных экономик и до вступления в ЕАЭС

правительства государств — членов ЕАЭС в вопросах решения проблем рынков нефтепродуктов руководствовались главным образом своими национальными интересами исходя из сложившейся конъюнктуры. Нынешнее состояние интеграционных процессов с участием Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации достигло качественно нового состояния и уровня, что позволило перейти к более высокой степени интеграции в области экономики. После подписания Договора о Евразийском экономическом союзе в мае 2014 г. появилась возможность продолжить процесс сближения, в том числе и в нефтегазовой отрасли [6. С. 46].

В целях создания единого рынка нефти и нефтепродуктов в 2025 г. к 2018 г. будет подготовлена программа формирования общего рынка,

суммарный эффект от создания которого составит в течение пяти лет от 5 млрд до 8 млрд долл. Система рынков нефти и нефтепродуктов ЕАЭС (а в перспективе общий рынок нефти и нефтепродуктов ЕАЭС) — это не только механизм управления оборотом какой-то товарной массы, но и одновременно инструмент поддержания курса национальной валюты, объемов золотовалютных резервов, реализации социальных программ, а значит, залог социально-политической устойчивости [5; 8].

Таким образом, для дальнейшего сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза и формирования единого рынка нефтепродуктов необходимо обратить внимание на острые проблемы как в ценообразовании, так и в сфере производства и обращения нефтепродуктов.

Список литературы

1. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года [Электронный ресурс]. — URL: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/>.
2. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 19 декабря 2012 года «Об утверждении Критериев отнесения рынка к трансграничному» [Электронный ресурс]. — URL: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/>.
3. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 30 января 2013 года № 7 «Об утверждении Методики оценки состояния конкуренции» [Электронный ресурс]. — URL: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/>.
4. Направления повышения конкурентоспособности экономических субъектов в условиях интеграции России в систему мирохозяйственных связей : монография / А. Н. Береговский [и др.] ; науч. ред. Ю. П. Дусь, Г. Д. Боуш. — Новосибирск : Изд-во СО РАН, 2008. — 530 с.
5. Агеев, А. И. Формирование общего рынка нефти и нефтепродуктов ЕАЭС: фундамент союзного островка стабильности в бушующем мировом океане глобальных спекуляций / А. И. Агеев, Е. Л. Логинов, А. Н. Райков // Экон. стратегии. — 2015. — № 5-6. — С. 8—21.
6. Богоненко, В. А. Правовые основы регулирования отношений в нефтегазовой сфере Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: сравнительно-правовой анализ / В. А. Богоненко // Антимонопол. деятельность Евраз. экон. союза. Евраз. экон. комис. — 2015. — № 5. — С. 46—50.
7. Винокуров, Е. Ю. Экономика ЕАЭС: повестка дня / Е. Ю. Винокуров, Т. В. Цукарев // Евраз. экон. интеграция. — 2015. — № 4 (29). — С. 7—12.
8. Гущина, Е. Г. Модели формирования и регулирования конкурентной предпринимательской среды на рынке нефтепродуктов [Электронный ресурс] / Е. Г. Гущина, С. Г. Гущин, Л. В. Полуяффа // Упр. экон. системами : электрон. науч. журн. — 2013. — № 12 (60). — URL: <http://uecs.ru/uecs60-602013/item/2658-2013-12-25-11-31-41>.
9. Мигранян, А. А. Агрегированная модель оценки конкурентного потенциала стран ЕАЭС / А. А. Мигранян // Евраз. экон. интеграция. — 2015. — № 4. — С. 45—64.
10. Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкуренции на оптовом рынке автомобильных бензинов за 2014 год. 20 июля 2015 [Электронный ресурс]. — URL: http://faswalk.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_31210.html.
11. Модуль «Импорт/Экспорт» [Электронный ресурс] // KazData : маркетинг. справ. — URL: <http://kazdata.kz/01/service-import-export.html>.
12. Официальная статистическая информация [Электронный ресурс] // Министерство национальной экономики Республики Казахстан. Комитет по статистике : офиц. интернет-ресурс. — URL:

http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/publicationsPage?_afzLoop=10221596754208489#%40%3F_afzLoop%3D10221596754208489%26_adf.ctrl-state%3D1ak4mcz9h_37.

13. Официальная статистика [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — URL: <http://belstat.gov.by/>.

14. Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс]. — URL: <http://stat.customs.ru/>.

15. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gks.ru/>.

Сведения об авторе

Цыганова Анна Евгеньевна — главный эксперт исследовательского центра «Юпитер», Астана, Республика Казахстан. a.tsyganova@icjupiter.kz

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). *Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 74—80.*

ASSESSMENT OF THE BUSINESS STRUGGLE POSITION OF OIL-PRODUCTS IMPLEMENTATION ON CROSS-BORDER COMMODITY MARKETS OF THE EAEC MEMBER STATES

A.E. Tsyganova

Research center "Jupiter", Astana, Republic of Kazakhstan. a.tsyganova@icjupiter.kz

Investigated the cross-border commodity market of oil-product implementation of the EAEC member states. Put in the question of relevance integration processes' development within the EAEC, in particular on strategically important commodity markets such as oil refining and oil-products implementation. Analysed the business struggle on light oil-products implementation cross-border market with the expectation of the level of concentration and identified problems that restrict the development of competition. Concluded needs for future EAEC member states' integration and needs for determination the most pressing problems.

Keywords: *business struggle, cross-border commodity market, oil-products, Eurasian Economic Union.*

References

1. *Dogovor o Evraziyskom ekonomicheskoy soyuze* [Treaty on the Eurasian Economic Union]. Available at: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/> (In Russ.).

2. *Resheniye Vysshogo Evraziyskogo Ekonomicheskogo Soveta "Ob utverzhdenii Kriteriyev otneseniya rynka k transgranichnomu"* [Decision of the Supreme Eurasian Economic Council "On Approval of Criteria for inclusion in the cross-border market"]. Available at: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/> (In Russ.).

3. *Resheniye Soveta Evraziyskoy ekonomicheskoy komissii ot 30 yanvarya 2013 goda № 7 "Ob utverzhdenii Metodiki otsenki sostoyaniya konkurentsii"* [Decision of the Council of the Eurasian Economic Commission dated January 30, 2013, no. 7 "On approval of the Methodology assessing the state of competition"]. Available at: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/> (In Russ.).

4. Beregovskiy A.N. *Napravleniya povyisheniya konkurentosposobnosti ekonomicheskikh sub'ektov v usloviyakh integratsii Rossii v sistemu mirokhozaystvennykh svyazey* [The direction of increasing the competitiveness of economic subjects in the conditions of Russia's integration into the world economic system]. Novosibirsk, 2008. 530 p.

5. Ageev A.I., Loginov E.L., Raykov A.N. *Formirovaniye obshchego rynka nefi i nefteproduktov EAES: fundament soyuznogo ostrovka stabil'nosti v bushuyushchem mirovom okeane global'nykh spekulyatsiy* [The formation of a common market of oil and oil products EAEC: the foundation of the Union of the island of stability in a stormy oceans of global speculation]. *Ekonomicheskiye strategii* [Economic strategies], 2015, no. 5-6, pp. 8—21. (In Russ.).

6. Bogonenko V.A. *Pravovyye osnovy regulirovaniya otnosheniy v neftegazovoy sfere Respubliki Belarus', Respubliki Kazakhstan i Rossiyskoy Federatsii: sravnitel'no-pravovoy analiz* [The legal framework for the reg-

ulation of relations in the oil and gas sector of the Republic of Belarus, the Republic of Kazakhstan and the Russian Federation: comparative legal analysis.]. *Antimonopol'naya deyatel'nost' Evraziyskogo ekonomicheskogo soyuza. Evraziyskaya Ekonomicheskaya Komissiya* [Antitrust activities of the Eurasian economic Union. The Eurasian Economic Commission], 2015, no. 5, pp. 46—50. (In Russ.).

7. Vinokurov E.Yu., Tsukarev T.V. Ekonomika EAES: povestka dnya [EAEC Economy: Agenda]. *Evraziyskaya ekonomicheskaya integratsiya* [Eurasian Economic Integration], 2015, no. 4 (29), pp. 7—12. (In Russ.).

8. Gushchina E.G., Gushchin S.G., Poluyufta L.V. Modeli formirovaniya i regulirovaniya konkurentnoy predprinimatel'skoy sredy na rynke nefteproduktov [Models of formation and regulation of a competitive business environment in the oil market]. *Upravleniye ekonomicheskimi sistemami: elektronnyy nauchnyy zhurnal* [Economic systems management: an electronic scientific journal], 2013, no. 12 (60). Available at: <http://uecs.ru/uecs60-602013/item/2658-2013-12-25-11-31-41> (In Russ.).

9. Migranyan A.A. Agregirovannaya model' otsenki konkurentnogo potentsiala stran EAES [Aggregate pricing model of competitive potential of the EAEC countries]. *Evraziyskaya ekonomicheskaya integratsiya* [Eurasian Economic Integration], 2015, no. 4 (29), pp. 45—64. (In Russ.).

10. *Analiticheskiy otchyot po rezul'tatam analiza sostoyaniya konkurentsii na optovom rynke avtomobil'nykh benzinov za 2014 god* [Analytical report on the results of the analysis of the state of competition in the wholesale market of motor gasoline in 2014]. Available at: <http://fas.gov.ru/> (In Russ.).

11. Modul' "Import/Eksport" [The module "Import/Export"]. *KazData: marketingovyy spravochnik* [KazData: marketing guide]. Available at: <http://kazdata.kz/01/service-import-export.html> (In Russ.).

12. Ofitsial'naya statisticheskaya informatsiya [Official statistics]. *Ministerstvo Natsional'noy ekonomiki Respubliki Kazakhstan. Komitet po statistike* [The Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan. The Committee on Statistics]. Available at: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/publicationsPage?_afriLoop=10221596754208489#%40%3F_afriLoop%3D10221596754208489%26_adf.ctrl-state%3D1ak4mcz9h_37 (In Russ.).

13. Ofitsial'naya statistika [Official statistics]. *Natsional'nyy statisticheskiy komitet Respubliki Belarus'* [National Statistics Committee of Belarus]. Available at: <http://belstat.gov.by/> (In Russ.).

14. *Federal'naya tamozhennaya sluzhba. Tamozhennaya statistika vneshney torgovli* [The Federal Customs Service. Customs foreign trade statistics]. Available at: <http://stat.customs.ru/> (In Russ.).

15. *Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki* [Federal State Statistics Service]. Available at: <http://www.gks.ru/> (In Russ.).

УДК 369.032
ББК 65.9(2РОС)01

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИХ УСТРАНЕНИЮ

А. Ю. Кретова, Д. Г. Олейник

Тюменский индустриальный университет, Тюмень, Россия

Актуальность темы заключается в потребности формирования новых правил и норм государственного управления социально-экономическими ресурсами страны, а также регионов в связи с кризисными явлениями, наблюдающимися в государстве. Целью работы является выявление проблем в деятельности Счетной палаты Российской Федерации и предложение мероприятий по их устранению. Рассмотрены основные аспекты деятельности Счетной палаты Российской Федерации, обосновано ее место в системе органов государственного финансового контроля, представлено взаимодействие Счетной палаты с органами государственной власти РФ. Исследованы основные проблемы и причины их возникновения в деятельности контрольно-счетного органа: дублирование функций, отсутствие единой информационной базы и утвержденных стандартов, классификатора нарушений и т. д. Предложен ряд мероприятий по совершенствованию организации деятельности Счетной палаты РФ.

Ключевые слова: *Счетная палата Российской Федерации, государственный финансовый контроль, аудит, контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации, взаимодействие.*

Одна из основных функций государства — мобилизация и распределение бюджетных средств через специализированные органы и государственные целевые программы к конечным потребителям этих ресурсов — населению. Любое управление происходящими в обществе процессами предполагает наличие его обязательно завершающего элемента — контроля над исполнением. Государственный финансовый контроль — это не только формальная проверка на соответствие плановым показателям и стандартам бюджетного законодательства. В современном мире это еще и разработка мер по нейтрализации и предотвращению бюджетных правонарушений, а также определение направлений роста эффективности их использования. Обозначенное поле задач в последние 20 лет в России принято называть государственным аудитом, а его исполнителями (субъектами) выступают контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации и Счетная палата Российской Федерации как высший орган государственного аудита.

Актуальность темы определяется потребностью в новых принципах государственного управления социально-экономическими ресурсами страны и ее регионов в связи с протекающими кризисными процессами как внутри страны, так и в мировом сообществе.

Целью работы стало выявление проблем в деятельности одного из ключевых органов государ-

ственного финансового контроля, Счетной палаты Российской Федерации, и предложение мероприятий по их устранению.

Управление финансами всегда являлось неотъемлемой функцией государства — гаранта экономической стабильности и благосостояния населения. Одной из форм такого управления является финансовый контроль — регламентированная нормами права деятельность государственных, муниципальных, общественных органов и организаций, иных хозяйствующих субъектов по проверке своевременности и точности финансового планирования, обоснованности и полноты поступления доходов в соответствующие фонды денежных средств, правильности и эффективности их использования [4. С. 15].

Вопросы целесообразности и эффективности контроля регулирует Лимская декларация руководящих принципов контроля, которую в 1977 г. приняла Международная организация высших контрольных органов. В этом документе говорится в том числе и о сущности контроля. Он выступает не самоцелью, а способом выявления и корректировки отклонений от норм и стандартов, механизмом предупреждения нарушений в будущем [15. С. 22].

В Российской Федерации система государственного финансового контроля (ГФК) строится на основании международных стандартов аудита и российских нормативно-правовых документов,

учитывающих специфику его проведения в федеративном государстве. На современном этапе развития контрольных функций государства аудит осуществляется законодательной и исполнительной ветвями власти в лице контрольных органов, которые можно условно разделить на четыре группы: контрольно-счетные учреждения РФ, контрольно-ревизионные органы РФ, контрольно-регулирующие органы РФ и контрольно-ревизионные структуры субъектов РФ.

Группы контрольно-регулирующих органов РФ, контрольно-счетных учреждений РФ и контрольно-ревизионных структур субъектов РФ представляют органы законодательной власти, а контрольно-ревизионные органы РФ — исполнительной власти.

Однако согласно Указу Президента РФ от 25.07.1996 № 1095 «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации» государственный финансовый контроль полномочны проводить и другие государственные органы, компетентные в сфере наблюдения, мобилизации, распределения и использования федеральных ресурсов. Следовательно, установленный реестр ведомств, осуществляющих финансовый аудит в РФ, нельзя назвать закрытым.

Кругом полномочий по вопросам правомерности управления финансовыми потоками также наделены Генеральная прокуратура, Министерство внутренних дел (МВД), Федеральная служба безопасности (ФСБ). При этом аудит использования бюджетных средств не входит в перечень непосредственных (основных) направлений деятельности данных структур, поэтому его принято считать видом межведомственного взаимодействия [8].

Таким образом, функции в сфере ГФК в той или иной степени выполняют органы всех ветвей государственной власти. Однако основным органом, созданным непосредственно для аудита рациональности, экономичности и результативности использования бюджетных ресурсов, является Счетная палата Российской Федерации.

Это действующий на постоянной основе орган высшего внешнего финансового государственного контроля, подотчетный Федеральному Собранию Российской Федерации, но не являющийся его структурным подразделением.

Официально Счетную палату не причисляют к числу традиционных законодательных, исполнительных или судебных органов в силу спе-

цифичности природы контрольной деятельности, на практике же ее принято рассматривать как субъект законодательной ветви власти.

Свою деятельность Счетная палата РФ не прекращает даже при условии роспуска Государственной Думы РФ, что подтверждает независимый характер работы этого государственного органа.

Миссия Счетной палаты РФ — аудит распределения и распоряжения бюджетными ресурсами в целях создания условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека [11].

Полномочия, правовая база и сферы контрольно-ревизионной деятельности Счетной палаты Российской Федерации основываются на положениях Конституции Российской Федерации, Федерального закона от 05.04.2013 № 41-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О Счетной палате Российской Федерации» и Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Строгую соподчиненность элементов можно наблюдать в организационной структуре Счетной палаты РФ. Руководит данным контрольно-счетным органом председатель Счетной палаты РФ. Вместе с заместителем председателя, 12 назначенными Федеральным Собранием аудиторами и руководителем аппарата Счетной палаты РФ они составляют Коллегию Счетной палаты.

Главной целью ее функционирования является планирование деятельности и создание условий для работы Счетной палаты, методико-методологическое сопровождение, разработка нормативов и стандартов внешнего государственного и муниципального контроля, форм ведения документооборота и отчетности о результатах проверок, а также принципы информирования Совета Федерации и Государственной Думы об итогах экспертно-аналитических мероприятий [11].

Председатель Счетной палаты РФ, заместитель Председателя Счетной палаты РФ и аудиторы Счетной палаты РФ назначаются на должность на шесть лет. На эти должности назначают совершеннолетних лиц, являющихся гражданами Российской Федерации и имеющих не только высшее образование, но и опыт работы в сфере государственного аудита, экономики, права, финансов.

Аудиторы Счетной палаты РФ — государственные служащие, руководящие отдельными сферами, которые включают совокупность определенных статей федерального бюджета, имеющих общее назначение. Такие сферы (отделы) формируются Коллегией Счетной палаты.

Сам аппарат Счетной палаты РФ состоит из инспекторов и иных штатных единиц, которые непосредственно осуществляют контрольные и экспертно-аналитические мероприятия [13].

Полномочия Счетной палаты РФ целесообразно объединить в группы согласно кругу решаемых задач: контрольно-ревизионная, экспертно-аналитическая, информационная деятельность и аудит эффективности использования бюджетных средств.

Основным видом деятельности Счетной палаты РФ, определяющим его особую роль в государственном управлении, является контрольно-ревизионная деятельность, которая реализуется посредством следующих форм:

- надзор над своевременным исполнением федерального бюджета в его доходной и расходной частях;
- контроль над формированием и использованием средств бюджетов внебюджетных фондов;
- оценка рациональности эксплуатации государственной собственности;
- обслуживание государственного долга и контроль над финансовой системой;
- способствование развитию и использованию кредитных ресурсов.

Экспертно-аналитическая деятельность Счетной палаты заключается в оценке и анализе до-

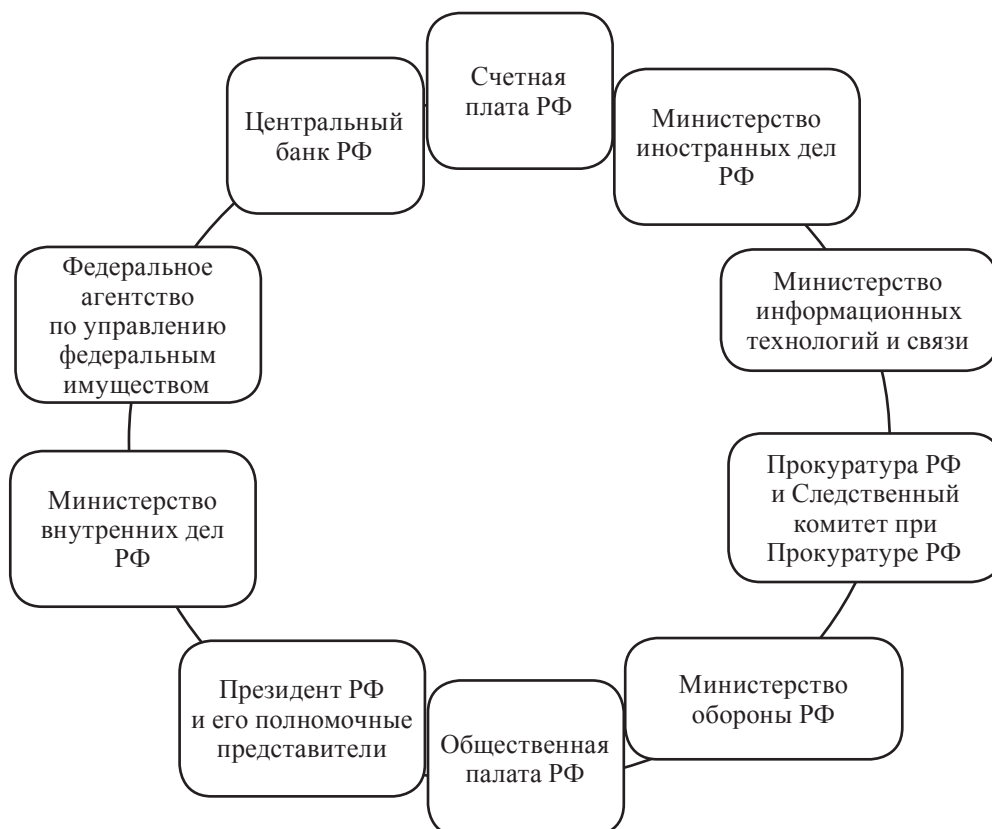
кументации, регулирующей бюджетный процесс в стране.

Аудит эффективности использования бюджетных средств — это относительно новый для системы государственного контроля вид деятельности, который предполагает определение соответствия расходования бюджетных средств нормативным параметрам экономичности, эффективности и результативности [5].

По окончании работы Счетная палата РФ в рамках своей информационной деятельности направляет результаты в Государственную Думу и Совет Федерации, издает Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации.

В целях повышения результативности деятельности Счетной палаты Российской Федерации за последний год значительно активизировалась работа по организации взаимодействия с органами государственной власти. Руководство Счетной палаты РФ и правоохранительных органов реализовало ряд мер по приданию такому взаимодействию постоянного и системного характера.

Счетной палатой были подписаны соглашения о сотрудничестве и взаимодействии с рядом правоохранительных органов и другими органами государственной власти, что отражено на рисунке.



Взаимодействие Счетной палаты РФ с органами государственной власти в Российской Федерации

Со всеми органами государственной власти, находящимися в поле взаимного сотрудничества со Счетной палатой РФ, заключены соглашения, или существуют специальные положения, регулирующие их взаимодействие. Например, с Генеральной прокуратурой РФ была сформирована ведомственная нормативная база по организации взаимодействия. Кроме того, дополнительно было принято решение образования общей коллегии Генеральной прокуратуры Российской Федерации и Счетной палаты «О состоянии взаимодействия органов прокуратуры и Счетной палаты Российской Федерации» и издан соответствующий совместный приказ [12. С. 33].

В деятельности Счетной палаты РФ существует ряд проблем, требующих поиска новых прогрессивных и высокоэффективных решений.

Так, в настоящее время наблюдается ориентация контрольно-счетных органов только на одну из функций (контрольно-ревизионную или экспертно-аналитическую), что обусловлено обозначенной в законодательстве свободой выбора приоритетных направлений деятельности, а также стремлением одних органов ограничиться выявлением нарушений в деятельности и разработкой рекомендаций для объекта проверки, а других — расширением властных полномочий и применением «карающих» инструментов влияния на объект ревизии.

Такая разобщенность объясняется сложностью положения Счетной палаты РФ в системе государственного контроля: являясь органом представительной власти, она вынуждена тесно сотрудничать с органами исполнительной и судебной власти.

Что касается проблемы отсутствия в бюджетном законодательстве обозначения роли и места контрольно-счетных органов в системе финансового контроля, то недостаточная детализация глав Бюджетного кодекса, их абстрактность и волокита, связанная с обновлением статей, утративших силу, приводят к отсутствию согласованности действий контрольно-счетных органов между собой и с органами государственного финансового контроля. Следует также отметить неразвитость мер бюджетного принуждения в случае обнаружения нарушений по использованию бюджетных средств (табл. 1).

Основными видами привлечения нарушителей к ответственности считается отзыв полномочий у главных распорядителей бюджетных средств (ГРБС) и получателей бюджетных средств (ПБС),

беспорное взыскание средств (только для финансовых органов), межбюджетные трансферты.

Эти меры распространяются на узкий круг несоблюдения действующего законодательства о бюджетном процессе, а остальные нарушения остаются без должного внимания государственных структур [7].

Меры административной ответственности регулируются Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 2.06.2016) (с изм. и доп., вступившими в силу 13.06.2016), а бюджетные меры принуждения — Бюджетным кодексом Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 23.05.2016, с изм. от 2.06.2016) (с изм. и доп., вступившими в силу 1.06.2016).

Одной из наиболее важных проблем в организации государственного аудита как на федеральном, так и на региональном уровне является то, что главным индикатором результативности работы органов государственного финансового контроля является объем обнаруженных нарушений (табл. 2).

Показатель выявленных нарушений может быть абсолютным (выражаться в количестве несоответствий без придания веса каждому элементу) и относительным (нанесенный государству материальный ущерб). 2015 г. является более результативным по количеству выявленных нарушений, однако по выявленной сумме причиненного ущерба не таким продуктивным, как контрольная и экспертно-аналитическая деятельность в 2014 г. В этом и заключается парадоксальность существующей системы финансового контроля: чем сильнее пострадало государство в ходе выявленных контрольно-счетными органами нарушений от несоблюдения законодательства получателями бюджетных средств, тем лучше оказалась работа органов государственного финансового контроля. Таким образом, можно заключить, что отсутствует должным образом разработанная система сопоставления результатов, количественно-качественного анализа.

Предприятия-нарушители по законодательству должны быть проверены по истечении срока, обозначенного на реабилитацию и оздоровление деятельности. Следовательно, из года в год проверку проходят те же получатели средств федерального бюджета, которые при этом получили максимальные объемы финансирования. Существенная доля бюджетных ресурсов вовсе не подвергается контролю, так как единого реестра ревизион-

Таблица 1

Основные виды нарушений бюджетного законодательства и меры по их нейтрализации*

Бюджетное нарушение	Меры административной ответственности	Бюджетные меры принуждения
Нецелевое использование бюджетных средств	Для должностных лиц — штраф 20—50 тыс. р. или дисквалификация (1—3 года); для юридических лиц — штраф 5—25 % суммы направленных бюджетных средств	а) передача части полномочий (ГРБС и ПБС); б) беспорное взыскание средств; в) приостановление межбюджетных трансфертов
Невозврат либо несвоевременный возврат бюджетного кредита	Для должностных лиц — штраф 20—50 (10—30) тыс. р.; для юридических лиц — штраф 5—25 (2—12) % суммы направленных бюджетных средств	а) беспорное взыскание; б) приостановление межбюджетных трансфертов
Нарушение условий предоставления бюджетного кредита	Для должностных лиц — штраф 10—30 тыс. р. или дисквалификация (1—2 года); для юридических лиц — штраф 2—12 % суммы направленных бюджетных средств	а) беспорное взыскание; б) приостановление межбюджетных трансфертов
Нарушение условий предоставления бюджетных инвестиций	Для должностных лиц — штраф 10—30 тыс. р. или дисквалификация (1—2 года); для юридических лиц — штраф 2—12 % суммы направленных бюджетных средств	—
Нарушение условий предоставления субсидий	Для должностных лиц — штраф 10—30 тыс. р. или дисквалификация (1—2 года); для юридических лиц — штраф 2—12 % суммы направленных бюджетных средств	—
Нарушение порядка представления бюджетной отчетности и информации	Для должностных лиц — штраф 10—30 тыс. р.	—
Нарушение порядка составления, утверждения и ведения бюджетных смет	Для должностных лиц — штраф 10—30 тыс. р.	—
Нарушение запрета на предоставление бюджетных кредитов и субсидий	Для должностных лиц — штраф 20—50 тыс. р.	—
Несоответствие бюджетной росписи сводной бюджетной росписи	Для должностных лиц — штраф 20—50 тыс. р., дисквалификация (1—2 года)	—
Нарушение запрета на размещение бюджетных средств	Для должностных лиц — штраф 20—50 тыс. р., дисквалификация (1—2 года)	—
Нарушение сроков погашения государственного (муниципального) долга	Для должностных лиц — штраф 20—50 тыс. р., дисквалификация (1—2 года)	—

* Составлено авторами на основе анализа БК РФ и КоАП РФ.

Таблица 2

Основные результаты деятельности Счетной палаты Российской Федерации в 2014 — 2015 гг. [9]

Показатель	2014 год	2015 год
Проведенные контрольные и экспертно-аналитические мероприятия, из них:	445	322
— контрольных мероприятий	345	244
— экспертно-аналитических мероприятий	96	78
Кол-во объектов, охваченных контрольными и экспертно-аналитическими мероприятиями / кол-во юридических лиц	2483	2594
Нарушения, выявленные в ходе внешнего государственного аудита (контроля), млрд р.	524,5	516,5
Общее число нарушений, выявленных в ходе внешнего государственного аудита (контроля), ед.	2587	3445

ных мероприятий, проведенных различными структурами, не существует.

Проблема несоблюдения сроков проверок (по стандартам государственного аудита — не более 60 дней) существенно отражается на оперативности как контрольной, так и экспертно-аналитической деятельности [10].

Кроме того, обязанность информирования Генеральной прокуратуры РФ о выявленных в ходе проверки правонарушений в сфере экономики установлена п. 2 Указа Президента РФ от 03.03.1998 № 224 «Об обеспечении взаимодействия государственных органов в борьбе с правонарушениями в сфере экономики», замедляет передачу сведений в суд для вынесения решения о достоверности данных и мере пресечения для нарушителя. Система работы с нарушителями законодательства при использовании бюджетных ресурсов характеризуется большим числом «посредников», что выражается в негативных последствиях:

— замедление процесса поступления штрафов, пеней, являющихся источниками дохода государственного бюджета;

— чем больше участников в цепи, тем сложнее управлять процессом и донести весь объем собранного и обработанного материала в «конечный пункт»;

— задействование большого числа высококвалифицированных сотрудников государственных органов-посредников требует дополнительных затрат на исполнение государственного и региональных бюджетов;

— наличие посредников между контрольно-счетными органами и судом создает дополнительную возможность формирования коррупционных схем.

По итогам проведенного исследования рекомендуется полная передача функций по государственному финансовому контролю, формированию методологической базы, информационному обеспечению процессов по аудиту бюджетных ресурсов Счетной палате Российской Федерации. На данный момент эти функции находятся частично в поле полномочий исполнительной ветви власти (Министерства финансов Российской Федерации, Прокуратуры Российской Федерации, Федеральной службы финансово-бюджетного надзора и т. д.). Это порождает дублирование функций, вносит неясности и многозначность в полномочия государственных контрольных органов.

Централизация в управлении контрольными функциями государства существенно повышает эффективность системы государственного аудита, усилит ответственность должностных лиц и учреждений в целом, четко их обозначив. Устоявшийся механизм взаимодействия контрольно-счетных органов с внешним окружением (органы исполнительной и судебной ветвей власти) в современном мире не может функционировать в полную силу. Большое количество посредников вносит сумбурность в контрольный процесс и обработку собранной информации, замедляет процесс принятия решений.

В связи с особой природой финансовой контрольной деятельности рекомендуется продлить срок избрания председателя Счетной палаты Российской Федерации и включить условие его невозобновимости (то есть невозможность возвращения к должности после истечения срока нахождения в должности на государственной службе). Во многих странах, имеющих сходную с российской систему устройства органов государственного аудита, председатель центрального контрольно-счетного органа назначается президентом на срок более 10 лет. Например, нахождение на посту председателя Счетной палаты США составляет 15 лет. В условиях сложившейся системы управления финансами в Российской Федерации предлагается избирать председателя Счетной палаты РФ Государственной Думой РФ на срок девять лет [14].

С одной стороны, действующая система назначения на должность кандидата на шесть лет не способствует налаживанию механизма работы органов государственного контроля как по вертикали (федеральный уровень, уровень субъектов Российской Федерации и уровень органов местного самоуправления), так и по горизонтали (между структурными подразделениями и органами высшей исполнительной и судебной ветвей власти). Ведь для построения этого взаимодействия и оперативной передачи информации, опыта, методических наработок необходимо время. Личность руководителя, его профессиональные качества и компетенции, наработанные модели построения системы функционирования организации обязательно будут внедряться в деятельность Счетной палаты. По оценкам отечественных и зарубежных специалистов, это занимает 1—1,5 года.

С другой стороны, слепо перенимать зарубежный опыт не стоит. Занятие должности руководителя органа государственного аудита более

10—15 лет грозит налаживанием коррупционных схем, лоббированием частных интересов в управлении финансами, снижением оперативности работы государственной структуры, усилением консерватизма в управлении (сложность внедрения новых IT-продуктов, успешных результатов деятельности зарубежных контрольно-счетных органов, передовых методик), усилением непрозрачности и закрытости системы государственного аудита.

Кроме того, для аудиторов и руководителей Счетной палаты Российской Федерации предлагается ввести ограничения в дальнейшем трудоустройстве с целью предотвращения коррупции как в органах государственной власти при целевом использовании бюджетных средств, так и в частном секторе. Предлагается внести на законодательном уровне обязательное условие, запрещающее работу в проверяемых ранее Счетной палатой РФ учреждениях, если с момента проверки прошло менее пяти лет.

На тактическом этапе развития системы государственного аудита в целях повышения эффективности применения, изучения и использования переданных материалов ревизий, обследований, проверок, организованных и реализованных Счетной палатой Российской Федерации, предлагается установить сроки их рассмотрения правоохранительными органами (Министерством внутренних дел РФ, Федеральной службой безопасности и др.), не превышающие месяца с момента передачи сведений о нарушениях, и обязательно перенаправления в Счетную палату РФ и региональные (муниципальные) органы решений о дальнейших действиях правоохранительных органов в части рассматриваемого дела. Такие меры позволят расширить конституционные полномочия Счетной палаты в сфере формирования единой системы контроля за исполнением федерального бюджета.

Эффективность работы контрольно-счетных органов должна исчисляться не количеством вскрытых нарушений за отчетный период и не общей суммой выявленного нецелевого использования бюджетных средств, а количеством обследованных предприятий с применением весового коэффициента использования бюджетных средств на нем, а также соответствия планового и фактически исполненного государственного задания. Это позволит ориентироваться не на максимизацию выявления нарушений, а на анализ эффективности использования бюджетных средств.

Расширить круг объектов проверки как в регионах России, так и в поле полномочий Счетной палаты РФ поможет увеличение срока реабилитации и выполнения предписаний предприятиями-нарушителями с одного года до двух лет. За это время появится возможность охватить ранее не проверяемых распорядителей бюджетных ресурсов (в том числе государственной и муниципальной собственности), а также закрепит за ними результат, предъявляемый законодательством и не соблюдавшийся ранее.

Следует учитывать и актуальность тех или иных обследований, что зависит от важности целевых программ для экономики государства (региона), от мировых тенденций в сфере управления финансами, от международных мероприятий, проводимых как на территории России, так и за ее пределами (спортивных и творческих состязаний, экономических форумов, саммитов и т. д.).

Таким образом, отсутствие слаженной системной работы органов федерального, регионального и муниципального финансового контроля, разобщенность их действий, отсутствие единой концепции и методологии государственного аудита в Российской Федерации, его полноценного законодательного обеспечения приводят к тому, что фактическое положение финансовой дисциплины в России не становится лучше, а использование средств — эффективнее.

В связи с этим на первый план выдвигается задача создания единой системы государственного финансового контроля посредством следующих мер:

— полная передача функций государственного финансового контроля Счетной палате Российской Федерации;

— наделение контрольно-счетных органов более широким кругом полномочий в сфере разработки методического обеспечения, информационного обеспечения процессов аудита бюджетных ресурсов;

— увеличение срока пребывания в должности руководителя контрольно-счетных органов, ограничение в дальнейшем трудоустройстве аудиторов и руководителей Счетной палаты РФ;

— установление ограниченного срока рассмотрения переданных материалов в правоохранительные органы;

— нацеленность на определение эффективности контрольных мероприятий не через объем выявленных нарушений, а через количество проверенных объектов с учетом использования каждым из них бюджетных ресурсов.

Список литературы

1. Алешин, С. М. Анализ исполнения смет расходов, контроль и ревизия в бюджетных учреждениях / С. М. Алешин, В. П. Нефедов. — М. : Финансы, 1976. — 221 с.
2. Анимица, Е. Г. Экономическая реформа в России. Общенациональные и региональные аспекты / Е. Г. Анимица, А. Т. Тертышный. — Екатеринбург, 1995. — 222 с.
3. Белобжецкий, И. Финансово-хозяйственный контроль в управлении экономикой / И. А. Белобжецкий. — М., 1979. — 160 с.
4. Ильин, А. Ю. Механизм правового регулирования внутреннего государственного финансового контроля : монография / А. Ю. Ильин, В. В. Котов, М. А. Моисеенко. — М. : Проспект, 2014. — 96 с.
5. Индутенко, А. Н. Модернизация системы государственного финансового контроля на региональном уровне и возможности применения аудита эффективности / А. Н. Индутенко // Финансы и кредит. — 2008. — № 2 (290). — С. 53—60.
6. Колесник, Е. А. Роль государственного аудита в трансформации социально-экономических отношений / Д. Г. Олейник, Е. А. Колесник // Математические методы и модели в управлении, экономике и социологии : сб. науч. тр. Вып. 9 / под ред. О. М. Барбакова, Ю. А. Зобнина. — Тюмень : ТюмГНГУ, 2015.
7. Мясников, В. В. Организация и анализ деятельности контрольно-счетного органа субъекта РФ / В. В. Мясников ; под ред. Н. Г. Горазеева. — Рязань, 2001. — 201 с.
8. О Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. конституц. закон Рос. Федерации от 17 дек. 1997 г. № 2-ФКЗ (ред. от 14.12.2015) // Справочная правовая система «Консультант-Плюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17107/ (дата обращения 28.07.16).
9. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2015 году [Электронный ресурс]. — URL: http://audit.gov.ru/activities/annual_report/#874 (дата обращения 28.07.16).
10. Тюменская область. Официальный портал органов государственной власти [Электронный ресурс]. — URL: https://admtumen.ru/ogv_ru/index.htm (дата обращения 13.05.16).
11. Счетная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: <http://audit.gov.ru/> (дата обращения 28.07.16).
12. Прокурорский надзор за исполнением законодательства в сфере экономики : сб. метод. материалов. — М. : Акад. Генер. прокуратуры РФ, 2010. — 875 с.
13. Устинова, О. В. Особенности государственной кадровой политики в Счетной палате Российской Федерации / О. В. Устинова, Д. Г. Олейник // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 3 (ч. 1). — С. 66—70.
14. Шегурова, В. Зарубежный опыт организации государственного финансового контроля / В. П. Шегурова, М. Ф. Желтова // Молодой ученый. — 2013. — № 1. — С. 209—212.
15. Юдина, Г. А. Контроль качества аудита : монография / Г. А. Юдина. — Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2012. — 142 с.

Сведения об авторах

Кретова Анастасия Юрьевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и муниципального управления Тюменского индустриального университета, Тюмень, Россия. nastya_kretova@mail.ru

Олейник Дарья Григорьевна — магистрант кафедры маркетинга и муниципального управления Тюменского индустриального университета, Тюмень, Россия. danyawka@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). *Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 81—90.*

THE ORGANIZATION OF THE ACTIVITY OF THE AUDIT CHAMBER OF THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS AND TROUBLESHOOTING

A.Yu. Kretova

Tyumen Industrial University, Tyumen, Russia. nastya_kretova@mail.ru

D.G. Oleynik

Tyumen Industrial University, Tyumen, Russia. danyawka@gmail.com

In light of the crisis we are now facing; there's is an urgent need to amend: national and regional governing laws and regulations in the different social and economic sectors. The objective is to identify problems in the Accounts Chamber of the Russian Federation and come up with ways to solve them. This study focuses on the main aspects of the Accounts Chamber of the Russian Federation and the interaction of it's structural units. It also justifies it's place as the parliamentary body of the financial control in the Russian Federation. This study takes a close look at areas needing improvement and the reason for their deficiencies. It highlights redundant administrative functions and unnecessary overlapping of functions. It also brings to light the Lack of common standards and of a common information base or system. And it accentuates the necessity of establishing and enforcing a Penal code.

Keywords: *Audit Chamber of the Russian Federation, state financial control, audit, control and audit bodies of the Russian Federation subjects, interaction.*

References

1. Aleshin S.M. *Analiz ispol'zovaniya sistemy raskhodov, kontrol' i reviziya v byudzhethnykh uchrezhdeniyah* [Analysis of use of cost estimates, control and audit of budget institutions]. Moscow, Finance Publ., 1976. 221 p. (In Russ.).
2. Animitsa E. *Ekonomicheskaya reforma v Rossii. Natsional'nyy i regional'nyy aspekt* [Economic reform in Russia. National and regional aspect]. Yekaterinburg, 1995. 222 p. (In Russ.).
3. Belobzhetsky I.A. *Finansovo-ekonomicheskyy kontrol' v upravlenii ekonomikoy* [Financial and economic control in the management of the economy]. Moscow, Finance Publ., 1979. 160 p. (In Russ.).
4. Il'in A.Yu., Kotov V.V., Moiseenko M.A. *Mekhanizm pravovogo regulirovaniya vnytrennego gosudarstvennogo finansovogo kontrolya* [Mechanism of legal regulation of internal state financial control]. Moscow, Prospekt Publ., 2014. 96 p. (In Russ.).
5. Indutenko A.N. *Modernizatsiya sistemy gosudarstvennogo finansovogo kontrolya na regional'nom urovne i vozmozhnosti primeneniya audita effektivnosti* [Modernization of the state financial control system at the regional level and the possibility of using performance audit]. *Finansy i kredit* [Finance and Credit], 2008, no. 2 (290), pp. 53—60. (In Russ.).
6. Kolesnik E.A., Oleynik, D.G. *Rol' gosudarstvennogo audita v transformatsii sotsial'no-ekonomicheskikh otnosheniy* [The role of public audit in the transformation of socio-economic relations]. Tyumen, TSOGU Publ., 2015. 335 p. (In Russ.).
7. Myasnikov V.V. *Organizatsiya i analiz deyatel'nosti kontrol'no-schyotnogo organa sub''ekta RF* [Organization and analysis of control and accounting bodies of the Russian Federation subject]. Ryazan, 2001. 201 p. (In Russ.).
8. About the Government of the Russian Federation: the Federal Constitutional Law of the Russian Federation of December 17, 1997 № 2-ФКЗ (as amended on 14.12.2015). *Spravochnaya pravovaya sistema "Konsul'tantPlyus"* [Legal reference system "ConsultantPlus"]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17107/, accessed 28.07.16. (In Russ.).
9. *Otchyot o rabote Schyotnoy palaty Rossiyskoy Federatsii v 2015 godu* [Report on the work of the Audit Chamber of the Russian Federation in 2015]. Available at: http://audit.gov.ru/activities/annual_report/#874, accessed 28.07.16. (In Russ.).

10. *Tyumenskaya oblast'. Ofitsial'nyy portal organov gosudarstvennoy vlasti* [The Tyumen Region. The official portal of public authorities]. Available at: https://admtymen.ru/ogv_ru/index.htm, accessed 13.05.16. (In Russ.).

11. *Schyotnaya palata Rossiyskoy Federatsii* [The Audit Chamber of the Russian Federation]. Available at: <http://audit.gov.ru/>, accessed 28.07.16. (In Russ.).

12. *Prokurorskiy nadzor za ispolneniyem zakonodatel'stva v sfere ekonomiki* [Prosecutor's supervision over the implementation of legislation in the sphere of economy]. Moscow, Akademiya Generalnoy prokuratury RF Publ., 2010. 875 p. (In Russ.).

13. Ustinova O.V., Oleynik D.G. Osobennosti gosudarstvennoy kadrovoy politiki v schyotnoy palate Rossiyskoy Federatsii [Features of personnel policy in the Audit Chamber of the Russian Federation]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and Entrepreneurship], 2016, no. 3 (pt. 1), pp. 66—70. (In Russ.).

14. Shegurova V. Zarubezhnyy opyt organizatsii gosudarstvennogo finansovogo kontrolya [Foreign experience of state financial control]. *Molodoy uchyonyy* [Young scientist], 2013, no. 1, pp. 209—212. (In Russ.).

15. Yudina G.A. *Kontrol' kachestva audita* [Quality control audit]. Krasnoyarsk, Siberian Federal University Publ., 2012. 142 p. (In Russ.).

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 11 (393). Экономические науки. Вып. 54. С. 91—100.

УДК 338.534
ББК У291.33

АКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЫНКОМ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Л. И. Заволокина

Российский университет дружбы народов, Москва, Россия

Рассматривается суть эффективной ценовой стратегии и обосновывается необходимость координированного управления внутренними и внешними факторами ценообразования. Показана важность взаимосвязи товарной, коммуникативной, распределительной и ценовой политики компании, при этом автор указывает на необходимость постановки целей и задач относительно цены как одного из первых шагов в процессе формирования бизнес-стратегии. Ключевой момент более прибыльного ценообразования заключается в выборе фирмой адекватных креативных комбинаций ценовых граней и метрик. Одним из важнейших критериев выбора должно стать правильное соответствие ценовой стратегии данному сегменту рынка. Представлены три вида ценовых стратегий и показано их использование в управлении продажами.

Ключевые слова: *экономическая ценность товара, грани сегментирования и ценностные метрики, стратегия «снятия сливок», стратегия проникновения, нейтральное ценообразование.*

Ценообразование — это момент истины, концентрированное выражение маркетинга компании.

Э. Р. Копей [1]

Большинство и практиков, и теоретиков предпринимательской деятельности основываются на принятом в экономике допущении о «кривой спроса», к которой должен приспосабливаться отвечающий за установление эффективной цены менеджер. Кривые спроса весьма полезны для более полного понимания того, как работает рынок, но, если они выбираются как руководство по ценообразованию, риск принятия ошибочных решений резко возрастает, а это, в свою очередь, негативно влияет на прибыль компании. Причины кроются в том, что принятие решения, связанного с «кривой спроса», основывается на предположении, что цены уже установлены, а влияние всех остальных факторов равнозначно. Однако суть эффективной ценовой стратегии как раз и заключается в координированном управлении остальными факторами.

Цель данной статьи — в обосновании первоочередной роли ценообразования в процессе формулирования бизнес-стратегии компании и необходимости координации маркетинговых, конкурентных и финансовых решений для установления более прибыльных цен.

Совокупность факторов ценообразования чрезвычайно сложна, многообразна и противоречива. Чтобы приблизить предпринимателя к выбору оптимальных ценовых решений, по мнению В. В. Герасименко, теория ценообразования формулирует модели упрощенного описания и структурирования этих факторов на внутренние и внешние [2. С. 14]. Внутренние касаются состояния производственных мощностей, системы управления производством и сбытом, состояния финансовых ресурсов предприятия. Внешние факторы характеризуют рыночные условия, включая макроэкономическую среду, отраслевые рынки сбыта и конкретных потребителей. Сложность учета факторов ценообразования состоит в том, что все они имеют разные степень неопределенности, скорость и частоту изменений.

Производственные внутренние факторы влияют, например, на то:

- что цену не имеет смысла опускать ниже определенного уровня, так как увеличенный спрос невозможно будет удовлетворить (граница производственных возможностей);

- какие предельные издержки возникают при данном объеме выпуска и оптимален ли он для предприятия;

- реально ли с позиций производственных возможностей использовать принцип дифференциации продукции и цен и т. д.

Внутренние факторы, связанные со сбытом и с состоянием маркетинговой работы предприятия, могут, например, оказаться решающими:

- для включения сбытовых издержек в цену и их перераспределения между отдельными видами товарного ассортимента;

- применения особых ценовых условий стимулирования сбыта;

- возможностей подкрепления ценовой политики масштабной и правильно организованной рекламной политикой и другими инструментами маркетинга;

- постоянного мониторинга рыночных цен и ведения переговоров о ценах с поставщиками и клиентами.

Финансовые внутренние факторы ценообразования, отражающие величину и структуру капитала фирмы, могут, например:

- предъявлять определенные требования к нижней границе цены со стороны ликвидности предприятия;

- заставить отказаться от сильного повышения цен из-за опасности временного сокращения потока наличных ресурсов, вызванного затруднениями сбыта;

- ограничивать возможности рекламной поддержки из-за недостаточности рекламного бюджета и т. д.

Наиболее полное представление о внешних факторах дает модель анализа пяти конкурентных сил М. Портера [3. С. 44] (рис. 1).

С помощью указанных на рис. 1 структурных единиц, свойственных каждой отрасли, М. Портер описал способы формирования конкурентного преимущества и долгосрочной прибыли товара, а также способы, с помощью которых компания в долгосрочном периоде может удерживать свою прибыльность и сохранять конкурентоспособность.

Золотое правило теории пяти сил конкуренции М. Портера заключается в следующем: чем слабее влияние конкурентных сил, тем больше возможностей к получению высокой прибыли в отрасли имеет компания. И, наоборот, чем выше влияние конкурентных сил, тем выше вероятность того, что ни одна компания не в состоянии будет обеспечить высокую прибыльность от капиталовложений. А средняя прибыльность отрасли определяется наиболее влиятельными конкурентными силами.

Модель пяти сил используется наиболее часто в стратегическом управлении, а в маркетинге она удобна для следующих направлений работ:

- угрозы для роста компании, обнаруженные с помощью модели анализа конкуренции Портера, помогают при проведении SWOT-анализа компании;

- модель пяти сил конкуренции М. Портера помогает в составлении подробного конкурентного анализа и анализа рынка (рис. 2).

Уровень цен оказывает влияние на все основные показатели, характеризующие количественные и качественные результаты деятельности компании: объем продаж, выручку, прибыль, рентабельность, важнейшие финансовые коэффициенты деловой активности, финансовой устойчивости и платежеспособности, репутацию и пр. Таким образом, ценообразование является

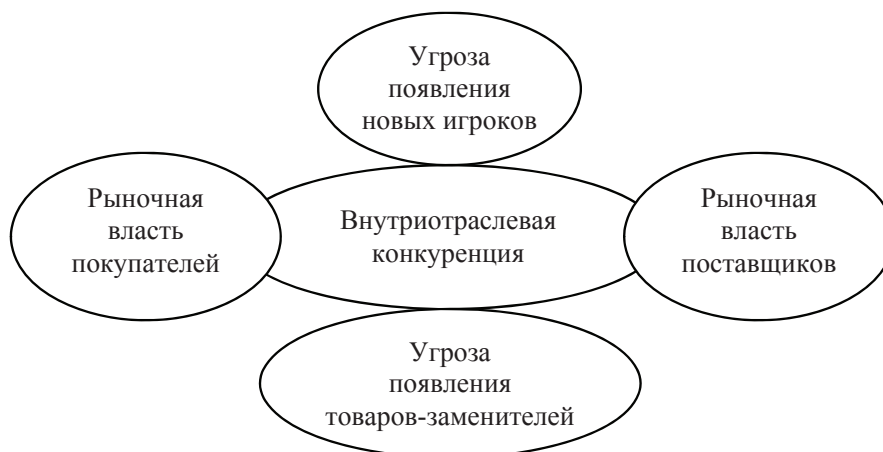


Рис. 1. Модель анализа пяти конкурентных сил М. Портера



Рис. 2. План анализа рынка [4]

важнейшим фактором стратегии компании, развивающейся в условиях обмена товаров и услуг, от которого зависит формирование спроса на них. Цена является одним из основных инструментов коммерческой политики фирмы, поэтому стратегия ценообразования, как пишет М. М. Гурен, должна быть увязана с общими целями и задачами компании и отражать их [5. С. 33].

Невнимание к тому или иному фактору ценообразования, как указывает С. В. Карпова, порождает ошибки в разработке ценовой стратегии и ведет в итоге к прямым потерям прибыли (см. таблицу).

Слабыми сторонами при формировании ценовой стратегии компании, как описывает в своей статье Е. А. Орлова, являются следующие [7]:

- излишняя ориентация ценообразования на издержки;

- цена не всегда может быть скорректирована с целью приспособления к изменению рыночных условий;

- цена рассматривается в отрыве от других элементов системы маркетинга;

- цена недостаточно учитывает особенности реализации продукции в отдельных сегментах рынка.

Многие компании подходят к ценообразованию с позиции собственных нужд, а затем принимают цены на товары, ориентируясь на желания потребителей заплатить определенную денежную сумму. Большинство компаний не задумывается о том, как может измениться готовность потребителей заплатить за товар в случае изменения восприятия покупателями этого товара, например, как более ценного с точки зрения его потребительских свойств. Число компаний,

Влияние, которое оказывает игнорирование информации на ценовые решения [6]

Категория участников процесса разработки ценовой политики и стратегии	Вид наиболее часто игнорируемой информации	Нежелательные последствия игнорирования информации
Маркетологи	Данные о затратах	Принятие ценовых решений, обеспечивающих максимизацию завоеванной фирмой доли рынка, но не рентабельности продаж
Финансовые менеджеры	Данные о реальной ценности товаров фирмы для покупателей и закономерностях их поведения	Принятие ценовых решений, подрывающих возможности расширения сбыта и снижения на этой основе удельных постоянных затрат
Финансовые менеджеры и маркетологи	Данные о конкурентах и их возможных действиях	Принятие ценовых решений, результативность которых сводится к нулю при первой же ответной реакции конкурентов

определяющих сегменты рынка, которые они планируют обслуживать, также невелико. В области маркетинговых стратегий часто рассуждают о товарной, коммуникативной, распределительной и ценовой политике как о не связанных друг с другом мероприятиях. При этом последними во времени рассматриваются именно цены. Следовательно, лишь небольшое число фирм управляет своим бизнесом, создавая условия, благоприятствующие более прибыльному ценообразованию.

Стратегическое ценообразование требует создания ценовых процессов и структур, определяющих отношения между ценой и ценностью. Постановка целей и задач относительно цены должна стать одним из первых шагов в процессе формирования бизнес-стратегии. Ценовая стратегия предполагает координацию взаимосвязанных маркетинговых, конкурентных и финансовых решений в целях установления наиболее прибыльных цен. Только после того, как в компании обоснованы задачи ценообразования и бизнес-стратегии, становится возможным выбор целевых рынков, создание товарных и сервисных пакетов, разработка сообщений, которые будут использоваться в продвижении товара и коммуникациях относительно его ценности, создание ценовых структур, призванных максимизировать желание покупателей заплатить за его приобретенные назначенную сумму.

Т. Нэгл указывает на то, что условием «захвата» ценности посредством ценообразования является отражение ценовой структурой отличий экономической ценности товара или услуги компании. Ценовая структура включает два основных элемента — грани сегментирования и ценностные метрики [8. С. 232]. Грани сегментирования — это критерии, которым должны соответствовать претендующие на предоставление скидок потребители. В музеях и на выставках в качестве граней сегментирования обычно рассматривается возраст посетителей (скидки детям до 7 лет и пенсионерам), в некоторых случаях скидки устанавливаются исходя из образовательного статуса (скидки для студентов). Ценностные метрики — это все единицы товаров или услуг, на которые может быть назначена цена. Так, спортивный клуб может назначить цены на годовое членство в зависимости от времени суток (пиковое или непииковое время) или времени года.

Если простых изменений в ценовой структуре недостаточно, комитет по ценообразованию дол-

жен иметь возможность осуществления изменений в деятельности компании. Возможно, от него потребуются указания по дизайну и организации выпуска различных модификаций товара, например, «фланговой» марки, основная задача которой — противодействие конкурентам, предлагающим более низкие цены, или высокопроизводительной разновидности продукта и сервисного пакета, ориентированных на сегмент потребителей, готовых заплатить за возможность устранения рисков. Если комитет по ценообразованию приходит к выводу, что цены компании оправданы реальной ценностью товаров, но покупатели не желают ее признавать, он может потребовать проведения новой рекламной кампании поддержки продаж, которая позволит раскрыть неправильно воспринимаемые аспекты ценностного предложения.

Причиной ценовых неудач многих компаний является использование неправильных критериев в поиске прибыльных сегментов. По словам ведущего специалиста в области маркетингового образования Ф. Котлера: «Если вы приняли правильные решения относительно выбора целевых сегментов и позиционирования, все остальное придет само собой. Если вы ошиблись — не ждите ничего хорошего» [9. С. 12]. Вместо того чтобы сосредоточить усилия на обслуживании сегментов, в которых компании могли бы воспользоваться конкурентными преимуществами, они выбирают самые крупные и быстрорастущие секторы рынка. А в результате рост многих компаний не подкрепляется должной прибылью. В противоположность таким фирмам компания Wal-Mart первоначально выбрала для обслуживания сокращающийся сегмент рынка (сельская Америка), а авиационная компания Southwest Airlines — небольшой рыночный сектор: малонаселенные города, игнорируемые или обслуживаемые их конкурентами на низком уровне.

Т. Нэгл говорит о том, что одним из важнейших критериев выбора потенциально прибыльных сегментов рынка является решение вопроса об устанавливаемых фирмой ценах. Каковы цели вашей ценовой политики? Компания планирует получать прибыль, «захватывая» наиболее высокую маржу в сегменте готовых платить покупателей, разочарованных ценами незначительно дифференцированных альтернативных товаров (как Jonnie Walker Black Label в категории шотландского виски, Patek Phillipe в категории наручных часов и пр.)? Или в компании имеются основания на получение исключительно высокой мар-

жи прибыли после завоевания значительной доли рынка за счет не желающих или не имеющих возможности сопротивляться конкурентов, как Wal-Mart в розничной торговле, Bic (шариковые ручки, бритвы, зажигалки)? Или же компания планирует получить прибыль, развивая операционные преимущества, позволяющие завоевать покупателей без установления «сильной» цены или товарных преимуществ (как корпорация McDonalds, сделавшая ставку на местоположение ресторанов и развитие системы эффективного управления)? Перечисленные три вида ценовых стратегий обычно называют стратегиями «снятия сливок», проникновения и нейтральной [8. С. 252].

Цель стратегии «снятия сливок» состоит в захвате более высокой прибыли за счет снижения объема продаж товара. Цены «снятия сливок» превышают суммы денег, которые большинство покупателей готовы заплатить за приобретение товара в большинстве складывающихся на рынке ситуаций. Эффективность данной стратегии, согласно Л. С. Шаховской, предполагает наличие следующих условий [10. С. 239]:

- продукция относится к разряду новой;
- сегмент рынка данной продукции относительно узкий;
- потребители данной продукции недостаточно чувствительны к росту цен;
- имеется достаточно устойчивый сегмент рынка для реализации продукции по высоким ценам;
- высокая цена продукта не будет привлекать конкурентов.

Следовательно, эта ценовая стратегия применима, только если прибыль от продажи товара нечувствительным к цене сегментам превышает прибыль от продажи большему рынку по меньшей цене.

При этом важное значение, по мнению И. В. Гладких, имеет то, что понятие высокой цены бессодержательно, если не уточняется, относительно чего мы оцениваем величину цены и кто дает эту оценку. Предлагается три измерения анализа проблемы: со стороны продавца, со стороны покупателя и с точки зрения общей динамики развития рынка [11. С. 394].

Нечувствительность покупателей к цене определяется их принадлежностью к такому рыночному сегменту, который ценит исключительно высокую ценность отличительных атрибутов товара. Например, компания Louis Vuitton использовала стратегию «снятия сливок», представляя путешественникам свои чемоданы как произве-

дения искусства. В результате клиенты этой компании рады заплатить за престиж и эксклюзивность товара, которые создает его цена, имя и отличительный стиль. Позиция компании состояла в предложении не высокой ценности, а исключительного товара для тех, кто может позволить себе его приобретение.

Реализации стратегии «снятия сливок» способствуют не только уникальные атрибуты товара, но и другие факторы. Некоторые покупатели делают свой выбор под влиянием «импульса», без рассмотрения альтернативных вариантов (например, находящиеся в командировках бизнесмены, счета которых оплачивают компании). Аналогично важность ориентированного на конечный результат события (например, свадьба) ослепляет покупателей, готовых заплатить значительно более высокие денежные суммы.

Исполнению стратегии «снятия сливок» способствует не только фокусирование на нечувствительных к ценам сегментах, но и особая с точки зрения издержек внешняя среда. Если переменные издержки составляют большую долю цены товара (например, 80 %), даже невысокая ценовая премия (5 %) позволяет значительно увеличить прибыль (25 %). А так как переменные издержки изменяются пропорционально изменению объема продаж, отсутствует необходимость в его поддержании (чтобы сохранить конкурентоспособность по издержкам).

Иногда компании-производители полагают, что в том случае, когда на рынке представлено большое число товаров, применение стратегии «снятия сливок» нецелесообразно. Однако и в этом случае имеют место исключения. Если отсутствие чувствительности к цене проявляют 15 % рынка, а большинство конкурирует в обслуживании оставшихся 85 %, единственная нацеленная на определенную нишу рынка фирма имеет возможности роста и вероятность увеличения прибыльности в сравнении с самым крупным на массовом рынке конкурентом. Стратегия «снятия сливок» может быть использована и в тех случаях, когда фирма не только выпускает новый товар, но и продает аналогичную линию по более низким ценам (ориентированную на потребителей, неспособных заплатить за первый продукт). Оценивая возможность применения цены «снятия сливок» на товар в рамках продуктовой линии, важно использовать скорректированный прирост (маржу) прибыли по переменным издержкам.

Стратегия «снятия сливок» должна соответствовать условиям конкурентной внешней среды. Для поддержания конкурентоспособности своего товара в долгосрочном периоде фирма должна располагать ресурсами, использование которых не позволит конкурентам предложить рынку альтернативные товары по более низким ценам. К таким ресурсам относятся, например, патенты или авторские права. Огромные исследовательские бюджеты фармацевтических компаний оправдываются ценами «снятия сливок», которые устанавливаются на период действия патента на лекарство. По истечении этого срока фирмы получают обусловленную узнаваемостью имени марки определенную премию. Другие формы защиты включают репутацию высококачественной торговой марки, доступ к ограниченным ресурсам, преимущество лучших каналов распределения и даже имидж.

В соответствии со *стратегией проникновения* компания стремится быстро добиться хорошего объема продаж за счет агрессивно низких цен [12. С. 129]. При этом цены проникновения должны быть низкими не в абсолютном выражении, а в сравнении с экономической ценностью товара.

Данная ценовая стратегия лучше всего работает в той отрасли, в которой потребители чувствительны к цене товара, соответственно, могут в любой момент переключиться на товары с более низкой ценой. Следует помнить, что данную стратегию могут применить фирмы-конкуренты, что приведет к ценовым войнам. Поэтому, выбирая такую ценовую стратегию, компания должна иметь возможность пережить периоды низкой прибыли или же иметь конкурентные преимущества по производству товара с низкой ценой [13].

Проникающее ценообразование будет приносить плоды только в том случае, если значительная часть потребителей, ориентируясь на ценовые различия, готовы попробовать новый продукт или отказаться от услуг прежних поставщиков.

Однако низкие цены способны как привлечь небольшое число покупателей престижных и эксклюзивных товаров, так и подорвать ценность бренда. Так, например, когда владельцы марки Lacoste позволили компаниям массовой розничной торговли предоставлять на распродажах скидки на свои сорочки «аллигатор», торговцы высококачественной одеждой отказались от их продукции, а покупатели мигрировали к более эксклюзивным торговым маркам.

Проникающее ценообразование не должно применяться в отношении товаров или услуг, оценить качество которых затруднительно (эффект «цена — качество»). В противном случае потенциальные потребители, скорее всего, сделают вывод о том, что низкая цена товара означает невысокое его качество.

Для определения необходимого объема продаж для обеспечения эффективного проникающего ценообразования важнейшее значение имеет правильный учет природы издержек фирмы. Стратегия проникающего ценообразования оказывается наиболее эффективной в тех случаях, когда переменные и дополнительные полупостоянные издержки составляют незначительную долю цены товара, так что каждая добавочная продажа обеспечивает существенную прибавку к прибыли. Более того, поскольку прибыль по издержкам в расчете на продажи уже относительно высока, низкие цены оказывают несущественное влияние на ее величину. Например, если компании, для того чтобы привлечь крупный сегмент покупателей, приходится снизить цены на 10 %, проникающее ценообразование может оставаться прибыльным при условии, что продукт имел высокий прирост прибыли по издержкам. Для того чтобы сохранить 90 % величины прибыли по переменным издержкам, объем продаж в этом случае должен увеличиваться всего на 12,5 %. Чем ниже прибыль по переменным издержкам относительно продаж, тем больше должен быть обеспечивающий прибыльное проникающее ценообразование объем продаж товара.

Проникающее ценообразование может оказаться успешным, как считает Т. Нэгл, и в отсутствие высокого прироста прибыли по переменным издержкам при условии, что стратегия создает возможности значительной экономии на переменных издержках. Чувствительность к цене целевых потребителей позволяет магазинам-складам варьировать предлагаемые ими торговые марки в зависимости от того, какая из них позволяет заключить наилучшие сделки, что усиливает их позиции на переговорах с поставщиками. Проникающие цены магазинов-складов позволяют им поддерживать настолько высокий товарооборот, настолько высокие продажи в расчете на единицу площади и на одного работника, что на многих рынках они подрывают продажи предлагающих полный комплекс услуг розничных торговцев, получая такую же или даже более высокую прибыль в расчете на продажи [8. С. 261].

Условием успеха проникающего ценообразования является возникновение ситуации, когда конкуренты позволяют компании установить привлекательную для крупного сегмента рынка цену товара. Снижая свои цены, конкуренты всегда имеют возможность не допустить использования фирмой стратегии проникновения, не позволяя ей предложить потребителям более высокую ценность. Только в том случае, если конкуренты не имеют возможности или не желают идти в контратаку, проникающее ценообразование становится практической стратегией, ориентированной на завоевание и удержание доли рынка. Конкуренты могут принять решение об отказе от противодействия исходя из следующих соображений:

1) Когда фирма имеет значительное преимущество по издержкам и/или ресурсам, так что ее конкуренты уверены в бесперспективности ценовой войны.

2) Когда фирма предлагает широкий выбор комплементарных товаров, что позволяет ей установить цену проникновения для «лидера по убыткам» и сфокусировать усилия на продвижении других продуктов.

3) Если речь идет о небольшой по размерам фирме, резкое увеличение объема продаж которой не оказывает влияния на положение конкурентов, не имеющих оснований для ответных действий.

Проникающее ценообразование может быть структурировано таким образом, что объем рынка будет увеличиваться без каких-либо угроз для текущих потребителей конкурентов. Для того чтобы стратегия оправдала себя, компания должна каким-либо образом минимизировать межмарочную чувствительность покупателей, одновременно стимулируя и используя первичную чувствительность к цене. Например, чартерные авиаперевозчики могут значительно сбить цены на установленные расписанием рейсы без последствий для конкурентов, так как низкий уровень сервиса и негибкое расписание делают их непривлекательными для большинства обычных пассажиров. Несмотря на то что магазины-склады могут установить более низкие цены, ограниченный выбор, необходимость закупок в больших объемах и спартанские условия покупок не способствуют оттоку покупателей из супермаркетов.

Р. Шмалензи обосновывает, что проникающее ценообразование может оказаться полезным в ситуации, когда рынку далеко до интенсивной

конкуренции, но на горизонте появились желающие проникнуть на него компании. Если фирма, используя проникающее ценообразование, способна достичь значительной экономии по издержкам, она в некоторых случаях добивается увеличения долгосрочной прибыли, нейтрализуя потенциальных конкурентов, не способных добиться аналогичного снижения затрат. Если речь идет о товарах длительного пользования, то проникающее ценообразование в ответ на угрозу появления новых конкурентов может стать наиболее прибыльной стратегией даже в отсутствие экономии по издержкам. Проникающая цена позволяет фирме захватить значительную часть потенциального рынка прежде, чем она столкнется с конкуренцией со стороны других фирм. Если товар покупается часто, проникающее ценообразование дает фирме возможность привлечь дополнительный сегмент, предоставляя ему шанс попробовать товар до того, как потребители познакомились с конкурирующей торговой маркой. В случае если возникают проблемы со сравнением качества товара, фирма может наслаждаться низкой чувствительностью к ценам на известный потребителям бренд, конкурирующий с приподнившимися со вступлением на рынок марками (эффект трудности сравнения) [15].

Стратегия нейтрального ценообразования призвана минимизировать роль цены как маркетингового инструмента в пользу других, которым менеджмент отдает предпочтение или считает их более выгодными в отношении товарного рынка в плане издержек. Многие предприятия считают такую стратегию наиболее справедливой, поскольку она исключает «войны цен», не приводит к появлению новых конкурентов, не позволяет фирмам наживаться за счет покупателей, дает возможность получать справедливую прибыль на вложенный капитал [14].

В общем случае фирмы обращаются к нейтральной стратегии тогда, когда внешние условия не позволяют ни «снимать сливки», ни расширять долю рынка. Например, компания-производитель не может выбрать ценовую стратегию «снятия сливок», так как ее товары рассматриваются определенным рынком как легко заменимые, что не позволяет рассчитывать на ценовую премию. Компания-производитель не имеет также оснований для выбора стратегии проникновения, потому что является новичком на рынке и покупатели не имеют возможности оценить качество ее товара до покупки. Низкие цены могут ассоциироваться

у потребителя с невысоким качеством товара (эффект «цена — качество»). Вероятно, что конкуренты фирмы быстро отреагируют на любую цену, которая может подорвать сложившуюся ценовую структуру. Нейтральное ценообразование широко используется в отраслях, потребители которых относительно чувствительны к ценам, что исключает стратегию «снятия сливок», а конкуренты чувствительны к объему продаж, что исключает успешное использование стратегии проникновения.

Еще одна причина принятия нейтральной стратегии состоит в продвижении товарной линии. Автомобильные компании традиционно устанавливают цены на популярные модели (Mazda Miata, Chrysler PT Cruiser) на нейтральном уровне, даже если они не имеют возможности полностью удовлетворить предъявляемый спрос. Автопроизводители стремятся, чтобы каждый потенциальный покупатель выбирал «горячие» модели, ассоциируя торговую марку с фирмой-поставщиком. Опыт показывает, что автомобиль определенного стиля привлекает в дилерские салоны множество потребителей, которые приобретают другие автомобили.

Нейтральное ценообразование менее эффективно, чем «снятие сливок» или проникновение, но его правильное применение имеет большое значение для достижения прибыльности. Нейтральные цены необязательно равны ценам конкурентов или близки к некоторому среднему уровню. На ноутбуки фирмы Toshiba и телевизоры фирмы Sony были установлены цены, превышающие конкурентные, но эти товары завоевали значительные доли рынков, так как их высокая ценность ассоциировалась с качественными экранами и четким изображением. Подобно цене «снятия сливок» или цене проникновения нейтральная цена определяется в соответствии с экономической ценностью товара.

Таким образом, стратегическое ценообразование играет важнейшую роль в процессе управления компанией. Ценовая стратегия, позволяющая оценить цену товара относительно его экономической ценности, способствует определению фак-

торов, которые влияют на нежелание покупателя платить цену на основе ценности и установление целей по повышению прибыльности.

В основе более прибыльного ценообразования лежат эффективные комбинации ценовых граней и метрик, позволяющих взимать большие (меньшие) денежные суммы в случаях, когда продажи создают большую (меньшую) ценность для покупателя или предсказуемо высокие (низкие) переменные издержки для продавца.

Рассмотренные в статье стратегии определяются не ценой товара относительно конкурирующих продуктов, а ее использованием в управлении продажами. Ценообразование на основе «снятия сливок» предполагает установление более высокой его цены относительно распределения экономической ценности, которую мог бы обеспечить товар. Данная стратегия имеет смысл только в том случае, если прибыль от обслуживания небольшого числа готовых заплатить высокую цену покупателей превышает прибыль от продаж товара по конкурентной цене существенно большему по численности «среднему» сегменту. Установление цены проникновения означает, что компания назначает на товар относительно низкую в сравнении с экономической ценностью цену, преследуя цель завоевания значительной доли рынка или снижения маркетинговых расходов в отношении чувствительного к цене сегмента (когда цена используется как основная «приманка»). Нейтральное ценообразование требует установления цены на уровне, выявляющем влияние цены как критерия в принятии решений для крупнейшего сегмента покупателей.

Ценовая стратегия должна быть чем-то большим, чем реакция на изменения рынка или конкурентной стратегии. Она начинается с установления целей и приоритетных задач маркетинговой и конкурентных стратегий. Несмотря на то что ценообразование является последним из четырех основных маркетинговых инструментов, планирование цены должно начинаться первым. Как писал в 1960 г. Реймонд Корей (Гарвардская школа бизнеса), «в конечном итоге маркетинг фокусируется на ценовых решениях».

Список литературы

1. Corey, E. R. *Industrial Marketing: Cases and Concepts* / E. R. Corey. — Englewood Cliffs, N. J. : Prentice Hall, 1962.
2. Герасименко, В. В. *Ценообразование : учеб. пособие* / В. В. Герасименко. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 422 с.

3. Портер, М. Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер — М. : Вильямс, 2005. — 608 с.
4. Модель анализа пяти конкурентных сил Майкла Портера [Электронный ресурс]. — URL: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/porter-model> (дата обращения 29.06.2016).
5. Гурен, М. М. Стратегия и тактика ценообразования для организаций малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] / М. М. Гурен // Горный информ.-аналит. бюл. (науч.-техн. журн.). — 2007. — № 7. — С. 33—44. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-i-taktika-tsenoobrazovaniya-dlya-organizatsiy-malogo-i-srednego-biznesa> (дата обращения 29.06.2016).
6. Управление ценами : учебник / под ред. С. В. Карповой. — М. : Вузов. учеб. : ИНФРА-М, 2016. — 236 с.
7. Орлова, Е. В. Ценовая стратегия предприятия: формирование и реализация [Электронный ресурс] / Е. В. Орлова, И. С. Ульмасова // Молодой ученый. — 2015. — № 14. — С. 269—272. — URL: <http://moluch.ru/archive/94/21187/> (дата обращения 29.06.2016).
8. Нэгл, Т. Стратегия и тактика ценообразования / Т. Нэгл. — 3-е изд. — СПб. : Питер, 2004. — 572 с.
9. Котлер, Ф. Основы маркетинга : профессион. изд. : пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг. — 12-е изд. — М. : Вильямс, 2009. — 1072 с.
10. Шаховская, Л. С. Ценообразование : учеб. пособие / Л. С. Шаховская, Н. В. Чигиринская, Ю. Л. Чигиринский. — М. : КНОРУС, 2016. — 258 с.
11. Гладких, И. В. Ценовая стратегия компании: ориентация на потребителя / И. В. Гладких. — СПб. : Высш. шк. менеджмента, 2013. — 472 с.
12. Марн, М. Ценовое преимущество: Сколько должен стоить ваш товар? : пер. с англ. / М. Марн, Э. Регнер, К. Завада. — М. : Альпина Паблишер, 2015. — 317 с.
13. Зайкина, К. А. Стратегия ценообразования как инструмент конкурентной борьбы [Электронный ресурс] / К. А. Зайкина, Э. С. Насретдинова // Молодой ученый. — 2016. — № 11. — С. 742—744. — URL: <http://moluch.ru/archive/115/30398/>, accessed 29.06.2016. (In Russ.).
14. Есипов, В. Ценовые стратегии [Электронный ресурс] / В. Есипов // Bizkiev : бизнес-журн. — URL: <http://bizkiev.com/content/view/593/205> (дата обращения 29.06.2016).
15. Schmalensee, R. Product Differentiation Advantages of Pioneering Brands / R. Schmalensee // American Economic Rev. — 1982. — No. 72 (June). — P. 349—365.

Сведения об авторе

Заволокина Людмила Игоревна — кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики Института космических технологий Российского университета дружбы народов, Москва, Россия. lz2005@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 11 (393). Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 91—100.

ACTIVE MARKET CONTROL AS THE BASIS FOR AN EFFECTIVE PRICING STRATEGY OF THE COMPANY

L.I. Zavalokina

Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia. lz2005@yandex.ru

This article explores the essence of an effective pricing strategy and the necessity of coordinated management of internal and external pricing factors. The importance of the commodity relationship, communication, distribution and pricing policy of the company, in this case the author indicates the necessity of setting goals and objectives regarding the price as one of the first steps in the formation of the business strategy. The key point more profitable pricing is to select the appropriate creative combinations by price facets and metrics. One of the most important criteria for selection should be the correct assignment of pricing strategy this market segment. The author discusses three types of pricing strategies and demonstrates their use in sales management.

Keywords: *the economic value of the goods, the brink of segmentation and value metrics, pricing strategies: “skimming”, penetration pricing strategy and neutral price formation.*

References

1. Corey E.R. *Industrial Marketing: Cases and Concepts*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1962.
2. Gerasimenko V.V. *Tsenoobrazovaniye* [Pricing]. Moscow, INFRA-M Publ., 2005. 422 p. (In Russ.).
3. Porter M. *Konkurentsiya* [On competition]. Moscow, Williams Publ., 2005. 608 p. (In Russ.).
4. *Model' analiza pyati konkurentnykh sil Maykla Portera* [Michael Porter's five competitive forces model]. Available at: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/porter-model>, accessed 29.06.2016. (In Russ.).
5. Guren M.M. Strategiya i taktika tsenoobrazovaniya dlya organizatsiy malogo i srednego biznesa [Strategy and pricing strategy for small and medium businesses]. *Gornyy informatsionno-analiticheskiy byulleten' (nauchno-tekhnicheskiy zhurnal)* [Mining informational and analytical bulletin (scientific and technical journal)], 2007, no. 7, pp. 33—44. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-i-taktika-tsenoobrazovaniya-dlya-organizatsiy-malogo-i-srednego-biznesa>, accessed 29.06.2016. (In Russ.).
6. Karpova S.V. *Upravleniye tsenami* [Prices management]. Moscow, INFRA-M Publ., 2016. 236 p. (In Russ.).
7. Orlova Ye.V., Ul'masova I.S. Tsenovaya strategiya predpriyatiya: formirovaniye i realizatsiya [The pricing strategy of the enterprise: the formation and implementation]. *Molodoy uchyonyy* [Young scientist], 2015, no. 14, pp. 269—272. Available at: <http://moluch.ru/archive/94/21187/>, accessed 29.06.2016. (In Russ.).
8. Negl T. *Strategiya i taktika tsenoobrazovaniya* [The strategy and tactics of pricing]. St. Petersburg, Piter Publ., 2004. 572 p. (In Russ.).
9. Kotler F., Armstrong, G. *Osnovy marketinga* [Marketing essentials]. Moscow, Williams Publ., 2009. 1072 p. (In Russ.).
10. Shakhovskaya L.S., Chigirinskaya N.V., Chigirinskiy Yu.L. *Tsenoobrazovaniye* [Pricing]. Moscow, KNORUS Publ., 2016. 258 p. (In Russ.).
11. Gladkikh I.V. *Tsenovaya strategiya kompanii: oriyentatsiya na potrebitelya* [The pricing strategy of the company: customer focus]. St. Petersburg, Graduate School of Management Publ., 2013. 472 p. (In Russ.).
12. Marn M., Regner E., Zavada K. *Tsenovoye preimushchestvo: Skol'ko dolzhen stoit' vash tovar?* [The price advantage: How much should your product cost?]. Moscow, Alpina Publ., 2015. 317 p. (In Russ.).
13. Zaykina K.A., Nasretdinova E.S. Strategiya tsenoobrazovaniya kak instrument konkurentnoy bor'by [Pricing as a tool for competitive strategy]. *Molodoy uchyonyy* [Young scientist], 2016, no. 11, pp. 742—744. Available at: <http://moluch.ru/archive/115/30398/>, accessed 29.06.2016. (In Russ.).
14. Yesipov V. Tsenovye strategii [Price strategies]. *Bizkiev Biznes Zhurnal* [Business magazine Bizkiev.com]. Available at: <http://bizkiev.com/content/view/593/205>, accessed 29.06.2016. (In Russ.).
15. Schmalensee R. Product Differentiation Advantages of Pioneering Brands. *American Economic Review*, 1982, no. 72 (June), pp. 349—365.

УДК 658.5.012.1
ББК У291.21

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА, QRM И WCM

К. В. Шипилова, И. А. Суров

Московский государственный машиностроительный университет, Москва, Россия

Рассмотрена необходимость введения учета временных затрат на промышленных предприятиях как инструмента эффективной организации производства, исследованы мировые практики организации производства: контроллинг, WCM, QRM. Предложена модель взаимодействия концепций контроллинга, быстрореагирующего производства и производства мирового класса, позволяющая сократить временные потери. В основу модели предложено заложить концепцию контроллинга, с помощью которой ведется учет затрат времени, и дополнительно предложено использовать инструментарий QRM и WCM. Такая взаимодополняющая модель работы контроллинга позволит учесть временные затраты, найти экономически невыгодные действия и направить усилия на их ликвидацию. На основе практического использования разработанной модели проанализировано сокращение неэффективного времени в ООО «ЦТТМ», подтверждающее наличие положительного эффекта.

Ключевые слова: *контроллинг, быстрореагирующее производство, производство мирового класса.*

Промышленность является важной составляющей отечественного хозяйственного комплекса в силу того, что она обеспечивает все отрасли экономики и является активным фактором научно-технического прогресса и расширения воспроизводства. Глобализация экономики ведет к изменению природы процесса конкуренции [10].

На сегодняшний день отечественные производители вынуждены функционировать в новых условиях, конкурируя с множеством игроков глобального рынка. Возникла необходимость введения учета временных затрат на промышленных предприятиях как инструмента эффективной организации производства [9].

Целью статьи является разработка модели взаимодействия современных концепций организации производства, позволяющей учесть временные затраты, найти экономически невыгодные действия и направить усилия на ликвидацию последних.

В современных условиях главный резерв роста конкурентоспособности промышленных предприятий — эффективная организация процессов [7]. Для успешного функционирования предприятия в современных условиях необходимы новые формы и методы эффективной организации производства, снабжения и сбыта [11].

В условиях нестабильности социально-экономических процессов предприятия, ограниченного доступа к финансовым ресурсам особую актуальность приобретает вопрос повышения

эффективности управления имеющимися в распоряжении предприятия ресурсами [1]. В результате этого наблюдается повышенный интерес к такой концепции, как контроллинг.

Истоки контроллинга лежат в области государственного управления и уходят своими корнями в Средние века. В XV в. при английском короле существовала должность *countrolliour* с функциями документирования и контроля денежных и товарных потоков. На предприятии в современном значении слово «контроллинг» как экономическая категория стало использоваться в США с конца XIX в. [6].

Основной предпосылкой появления данного понятия послужил промышленный рост в США с конца XIX — начала XX в., который вызвал усложнение процессов планирования и появление новых подходов к планированию на предприятии [15]. Вследствие того что данная концепция изначально развивалась в США, а затем в 1950-х гг. в Европе и большее развитие получила в Германии, на сегодняшний день возникают трудности с однозначным определением понятия «контроллинг» [7]. Например, в Великобритании и США слово «контроллинг» (*controlling*) практически не используется: укоренился термин «управленческий учет» (*management accounting*), а непосредственно термин «контроллинг» принят и активно используется в Германии [8]. Отметим, что вследствие этого в мировой практике выделяют два подхода к формированию контроллинга —

американский и немецкий [16]. Главное отличие в том, что американская методология преследует как внутрипроизводственные цели предприятия, так и внешние, немецкая же ориентирована только на внутрипроизводственный процесс [3]. Но, безусловно, можно говорить о том, что контроллинг обеспечивает базу для поддержки основных функций менеджмента: планирования, контроля, учета и анализа, а также оценки ситуации для принятия управленческих решений, содействуя тем самым достижению главной цели предприятия — оптимизации финансового результата через максимизацию прибыли [13]. Вопросы теории и практики внедрения контроллинга в достаточной мере освещены в зарубежной экономической литературе.

В экономической литературе в настоящее время только формируется теоретическая база и понятийный аппарат контроллинга. Например, Э. Майер определяет контроллинг как руководящую концепцию эффективного управления фирмой и обеспечения ее долгосрочного существования, А. Дайле — как ориентацию на максимальный финансовый результат, П. Хорват — как управление прибылью, Д. Хан — как автоматизированную систему управления, Т. Райхман — как основную задачу в сборе и обработке информации в процессе разработки, координации и контроля над выполнением планов на предприятии. В отечественной экономической литературе вопросу контроллинга посвящены работы Е. А. Ананькиной, Н. Г. Данилочкиной, С. В. Данилочкина, в которых выделена основная функция контроллинга — «управление управлением». В результате анализа ряда диссертационных исследований сделан вывод о том, что под контроллингом чаще всего понимают систему управления, концепцию менеджмента, инструмент управления, синтез планирования учета и контроля, направление экономической работы.

При изучении теоретического материала по вопросу контроллинга было замечено, что в исследованиях не уделяется должного внимания контролю в процессе функционирования предприятия за таким немаловажным ресурсом, как время [5]. В современном мире время является ценным ресурсом, позволяющим достигнуть значительных высот.

Впервые же время во главу угла управления было поставлено американским ученым Р. Сури. Также в разработанной им концепции Quick response manufacturing (QRM; быстро реагирующее производство) основное внимание уделяется сокращению временных затрат. Согласно QRM сокращение времени выполнения заказа должно происходить за счет всех операций предприятия, как внутренних, так и внешних. На рис. 1 представим упрощенный график исполнения заказа [14]. Оттенками серого цвета обозначено время, непосредственно затрачиваемое на производственные операции, белым — простое.

По графику изготовления и отгрузки изделия на рис. 1 видно, что белое время по продолжительности в разы превосходит цветное. Следовательно, необходимо найти способы его сокращения, тем самым сократив производственный цикл и, как следствие, увеличения экономии времени и денежных средств, что в результате найдет отражение в повышении доходов. Таким образом, концепция QRM весьма актуальна для функционирования российских предприятий.

Следует обратить внимание на то, что инструментарий QRM в достаточной мере схож с инструментарием World Class Manufacturing (WCM; производство мирового класса), представляющим собой интегрированную модель, включающую различные мероприятия, способствующие оптимизации процесса производства на основании улучшения качества продукции, сокращения расходов, повышения гибкости производства [4].

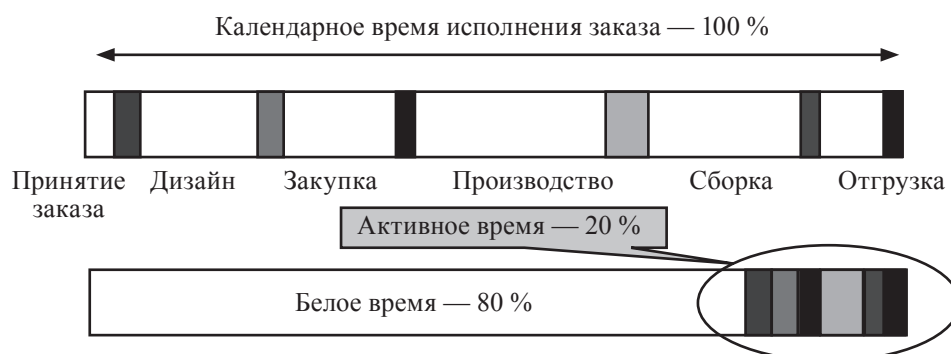


Рис. 1. График исполнения заказа

Различие QRM и WCM выражено в основных целевых установках — непрерывном улучшении и командной организации труда. Различие же наблюдается в векторной нацеленности: если WCM — это многовекторная концепция, включающая в себя поиск и ликвидацию потерь, то QRM — моновекторная модель, основной целью которой является сокращение именно временного цикла. В то же время QRM и WCM не исключают друг друга, а взаимодополняют.

В результате исследований по выявлению пути эффективной организации процесса производства наиболее предпочтительным представляется симбиоз таких концепций, как контроллинг, WCM и QRM. На рис. 2 показана предлагаемая модель взаимодействия рассмотренных выше концепций.

Таким образом, предлагается использовать контроллинг как инструмент учета временных затрат в комплексе с учетом других направлений деятельности предприятия, данные учета времени позволят наблюдать наиболее полную картину деятельности предприятия и выявлять рычаги воздействия на дальнейшее совершенствование производственного процесса.

Для эффективной работы контроллинга предлагается использовать моновекторную концепцию QRM для сокращения производственного процесса.

В свою очередь работу QRM дополняем концепцией WCM, а именно ее инструментарием — NVAA, согласно которому все действия на предприятии делятся на три группы. Действия Not Value Adding Activity (NVAA; экономически невыгодные действия) — это те действия, которые не вносят изменений в производимый продукт и, следовательно, не увеличивают его стоимости. Если эти действия исключить, сократится время, затрачиваемое на производство единицы продук-

ции, но сам продукт от этого не изменится. При этом возрастет количество производимых деталей и, соответственно, увеличится прибыль предприятия [2].

Кроме NVAA существуют действия, которые также не приносят экономического эффекта. Их отличие в том, что без них производственный процесс невозможен (например, нельзя вкрутить винт в деталь, не взяв его). Это так называемые Semi Value Adding Activities (SVAA; полувыгодные действия). WCM стремится максимально сократить время, затрачиваемое на такие операции.

В результате возрастает процентное соотношение экономически выгодных действий — Value Adding Activities (VAA), — ради которых и организовано производство.

В результате сокращения NVAA возрастет доля VAA, что вызовет сокращение времени на производство продукции, вследствие чего произойдет уменьшение затрат и, как результат, повышение прибыли предприятия.

Данная модель применена на предприятии по производству автомобильных фургонов, прицепов и спецтехники — ООО «ЦТТМ» в Рязани. В статье представлен объект анализа — участок изготовления самосвальных установок. На данном участке наблюдается наиболее высокая себестоимость продукции и большие временные потери при выполнении технологических операций.

Разделим операции согласно имеющемуся технологическому процессу на NVAA, VAA, SVAA и произведем соответствующие расчеты, представленные в формуле (1):

$$T_{\text{оп}} = t_{\text{NVAA}1} + t_{\text{NVAA}2} + \dots + t_{\text{NVAA}n}, \quad (1)$$

где $T_{\text{оп}}$ — время, затрачиваемое на группу операций; $t_{1...n}$ — время NVAA.

$$T_{\text{оп}1} = 55 + 19 + 35 + 3 = 112 \text{ (мин)}$$

$$T_{\text{оп}2} = 15 + 5 + 20 + 30 = 70 \text{ (мин)}$$

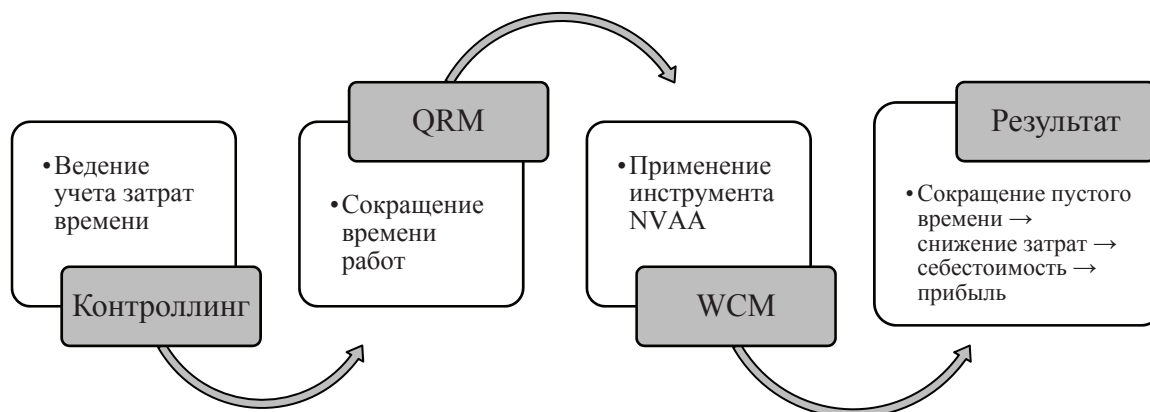


Рис. 2. Модель взаимодействия концепций

$$\begin{aligned}
 T_{оп3} &= 20 \text{ (мин)} \\
 T_{оп4} &= 140 \text{ (мин)} \\
 T_{оп5} &= 480 + 15 = 495 \text{ (мин)} \\
 T_{оп6} &= 30 \text{ (мин)} \\
 T_{NVAA} &= 112 + 70 + 20 + 145 + 495 + 30 = 867 \text{ (мин)}
 \end{aligned}$$

Далее рассчитаем время VAA, используя формулу (2)

$$T_{оп} = t_{VAA1} + t_{VAA2} + \dots + t_{VAAn}, \quad (2)$$

где $T_{оп}$ — время, затрачиваемое на группу операций; $t_{1..n}$ — время VAA.

$$\begin{aligned}
 T_{оп1} &= 32 \text{ (мин)} \\
 T_{оп2} &= 15 + 70 = 85 \text{ (мин)} \\
 T_{оп3} &= 5 + 20 = 25 \text{ (мин)} \\
 T_{оп4} &= 30 + 120 = 150 \text{ (мин)} \\
 T_{оп5} &= 25 + 120 = 145 \text{ (мин)} \\
 T_{оп6} &= 20 + 95 = 115 \text{ (мин)} \\
 T_{VAA} &= 32 + 85 + 25 + 150 + 145 + 115 = 552 \text{ (мин)}
 \end{aligned}$$

В результате продолжительность производственного цикла $T_{пц}$ составит

$$T_{пц} = T_{NVAA} + T_{SVAA} + T_{VAA}, \quad (3)$$

$$T_{пц} = 867 + 45 + 552 = 1464 \text{ (мин)}$$

Результат представлен графически на рис. 3.

На рис. 3 можно заметить, что в каждой группе операций VAA занимает наименьшую составляющую, что характеризует процесс производства данной продукции как достаточно неэффективный, и это подтверждается большими временными затратами на время несбалансировки, то есть простоев.

Далее выявлены потери, то есть более детально определено, какие действия экономически невыгодные. Структура временных затрат представлена на рис. 4.

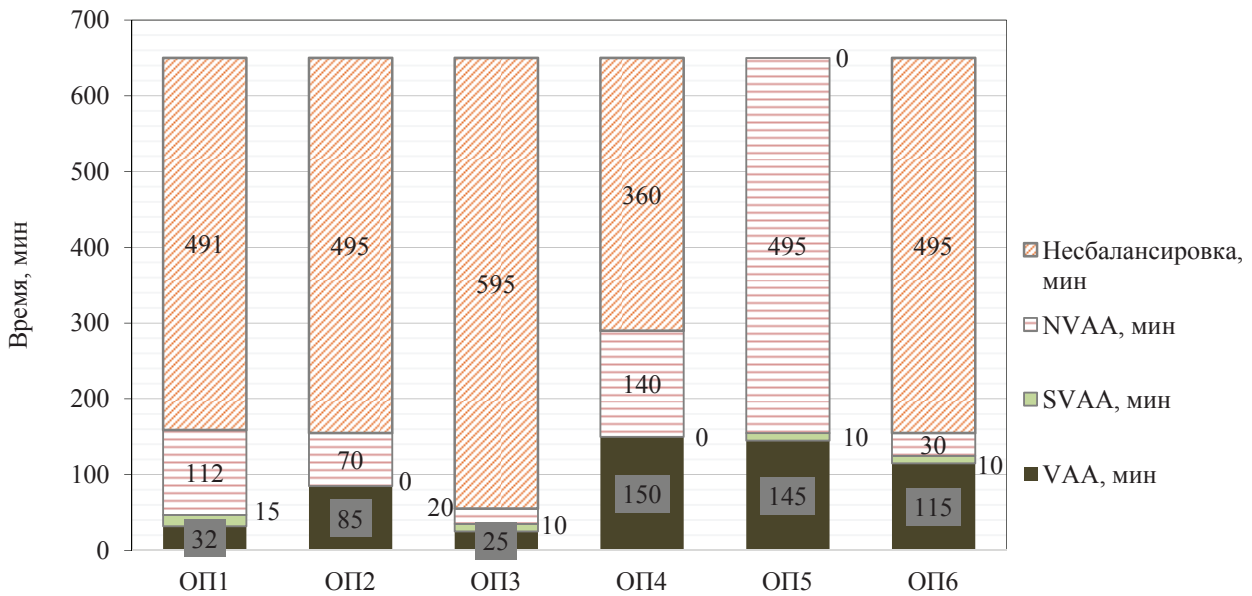


Рис. 3. Анализ экономически выгодного, невыгодного, полувыгодного времени

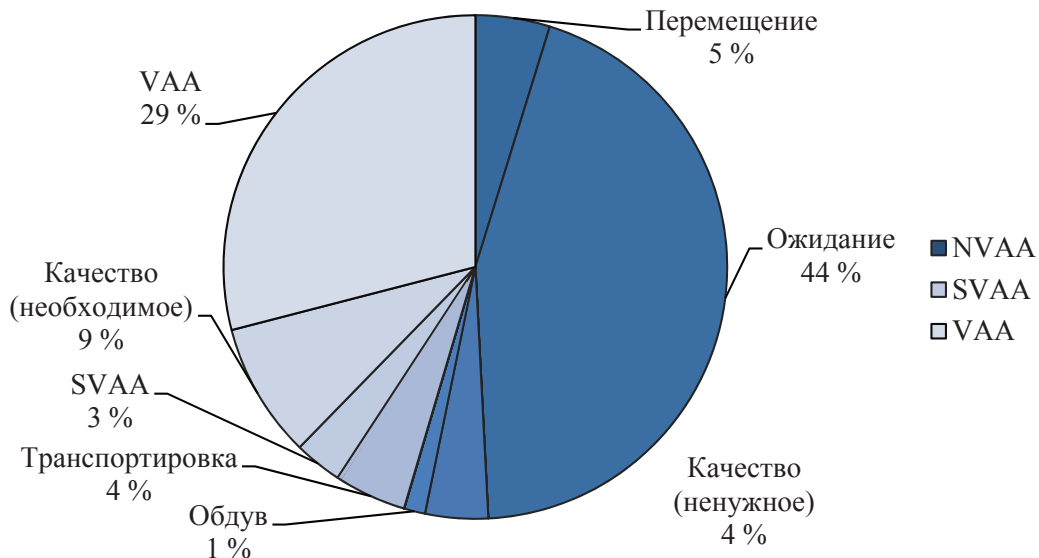


Рис. 4. Структура временных затрат

Как видно из рис. 4, в общей структуре времени NVAA занимает 59,22 %, SVAA — 3,07 %, VAA — 37,70 %. Таким образом, NVAA занимает большую долю в процессе производства продукции, что негативно характеризует существующую технологию производства, в связи с чем ее следует пересмотреть и улучшить. Для этого используется инструмент WCM — Kaizen, то есть проект улучшений. Так как в структуре экономически невыгодного времени наибольшую долю занимает ожидание, рекомендуется обратить на это внимание. Большая доля ожидания вызвана тем, что на предприятии, установлена самодельная сушильная камера, процесс сушки в которой достигает 8 часов. С учетом этого пишется проект Kaizen и предлагается к внедрению. В результате предложено приобрести новую сушильную установку. В табл. 1 представлено, как изменение отразилось на структуре NVAA, VAA, SVAA.

Таблица 1

Затраты времени до и после, мин

Время	Было	Стало	Изменение
1. NVAA (невыгодное)	867	468	-399
Операция 1	112	58	-54
Операция 2	70	30	-40
Операция 3	20	55	35
Операция 4	140	100	-40
Операция 5	490	195	-295
Операция 6	30	30	0
2. SVAA (полувыгодное)	45	45	0
Операция 1	15	15	0
Операция 2	0	0	0
Операция 3	10	10	0
Операция 4	0	0	0
Операция 5	10	10	0
Операция 6	10	10	0
3. VAA (выгодное)	552	547	-5
Операция 1	32	32	0
Операция 2	85	85	0
Операция 3	25	25	0
Операция 4	150	150	0
Операция 5	145	145	0
Операция 6	115	115	0
Итого	1464	1060	-404

Как можно заметить, в результате предложенного мероприятия возможно уменьшить время на покраску самосвальной установки на 404 мин.

С учетом годового выпуска (80 ед.) продукции рассчитано, как сокращение NVAA отразится на годовом объеме изготовления самосвальных установок. Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Годовые временные затраты

Время на покраску	Было	Стало	Изменение
Минуты	117 120	84 800	32 320
Часы	1952,00	1413,33	538,67

В результате за счет внедрения проекта Kaizen происходит общее сокращение времени на окрашивание самосвальных установок на 32 320 мин, или на 538 ч.

Вследствие этого сокращение NVAA влечет за собой экономию затрат на определенные ресурсы, результаты представлены в табл. 3. Видим, что использование новой сушильной установки позволит сократить затраты на электроэнергию на 13,7 тыс. р.

Также целесообразно рассчитать возможную экономию при использовании дизельного топлива. Результаты представлены в табл. 4: новая сушильная установка позволит сэкономить на использовании топлива 127,96 тыс. р.

Так как в результате установки новой сушильной камеры сокращается длительность производственного цикла и происходит сокращение рабочего времени на некоторые операции, целесообразно также просчитать экономию трудовых затрат в стоимостном выражении. Результаты представлены в табл. 5.

Таким образом, новая сушильная камера позволит сэкономить на использовании трудовых ресурсов до 740,9 тыс. р.

В результате общая экономия на единицу продукции составит 11 032,92 р., в годовом объеме — 882 633,28 р.

Экономия рассмотренных ресурсов (электроэнергия, топливо, трудовые ресурсы) повлияет также и на формирование себестоимости самосвальных установок. Результаты представлены в табл. 6, из которой видно, что некоторые статьи изменились в меньшую сторону. Итого изменение составило 13 289 р., или 3,2 %.

Если в год предприятие в среднем выпускает около 80 ед. данной продукции, то проанализировано, какие изменения последуют при годовом выпуске (табл. 7).

Таблица 3

Экономия на электроэнергии

Электричество	В натуральном выражении			В стоимостном выражении			Экономия, р.	
	кВт·ч	на ед.	на весь объем	р./кВт·ч	на ед.	на весь объем	на ед.	на объем
Старая сушильная установка	7	56	4480	3,31	185,36	14 828,8	172,12	13 769,6
Новая сушильная установка	2	4	320	3,31	13,24	1059,2		

Таблица 4

Экономия на потреблении топлива

Топливо (дизельное)	В натуральном выражении			В стоимостном выражении			Экономия, р.	
	л/ч	на ед.	на весь объем	р./л	на ед.	на весь объем	на ед.	на объем
Старая сушильная установка	7	56	4480	31,99	1791,44	143 315,2	1599,5	127 960
Новая сушильная установка	3	6	480	31,99	191,94	15 355,2		

Таблица 5

Экономия на трудовых ресурсах

Персонал	В натуральном выражении			В стоимостном выражении, тыс. р.			Экономия, тыс. р.	
	чел.	на ед.	на весь объем	чел.-ч	на ед.	на весь объем	на ед.	на объем
Старая сушильная установка	6	6	480	171,93	33,5	2684,8	9,26	740,9
Новая сушильная установка	6	6	480	171,93	24,3	1943,9		

Как видно из табл. 7, при сокращении себестоимости на 4 % прибыль предприятия от реализации самосвальных установок возрастает на 17 %.

Рассмотрев данное изменение и аппроксимацию затрат с учетом внедрения предложенной модели, представим данное изменение на рис. 5. Как можно заметить, без внедрения проекта издержкостоемость имеет тенденцию роста. При внедрении проекта затраты на рубль имеют тенденцию снижения, что подтверждает необходимость в реализации предложенной модели.

Таким образом, за счет предложенного мероприятия снижается себестоимость продукции на 4 %, а следовательно, происходит снижение затрат на рубль реализованной продукции. И, как следствие, происходит увеличение прибыли на 990,18 тыс. р., или на 17 %, только лишь от продажи самосвальных установок.

В данном примере рассмотрена ликвидация неэффективного времени на участке покраски само-

свальных установок; сокращение неэффективного времени на всей стадии — от приема заказа до отгрузки — приведет к еще большему эффекту экономии.

Таким образом, с помощью контроллинга времени появляется возможность следить за временными затратами на изготовление продукции, вести учет, анализировать экономически выгодные, полувыводные и невыгодные действия, отслеживать тенденцию сокращения временных затрат, что в перспективе позволит предприятию выйти на новый уровень.

Для успешной работы предприятия в условиях конкуренции с множеством игроков глобального рынка время играет существенную роль. Оно является само по себе конкурентным преимуществом, так как в современном мире актуально быстрое производство, без задержек и неэффективных временных потерь.

Таблица 6

Калькуляция до и после внедрения проекта Kaizen, р.

Статьи	До	После	Изменение, %
Сырье и материалы	178 959	178 959	–
Покупные изделия и полуфабрикаты	88 845	88 845	–
Топливо	33 317	31 718	–4,7
Энергия	11 106	10 934	–1,0
ЗП основных производственных рабочих	45 280	36 019	–20,4
Отчисления от ЗП	13 584	11 718	–13,7
Общепроизводственные	2 618	2618	–
Общехозяйственные	29 615	29 615	–
Производственная себестоимость	403 323	390 034	–3,2
Коммерческие расходы	1 430	1 430	–
Полная себестоимость	404 753	391 464	–3,2

Таблица 7

Изменение основных показателей

Показатель	До	После	Темп роста
Выручка, тыс. р.	32 655,7	32 655,7	1,00
Себестоимость, тыс. р.	26 988,2	25 998,0	0,96
Прибыль, тыс. р.	5 667,5	6 657,7	1,17
Затраты на 1 р.	0,83	0,79	0,96

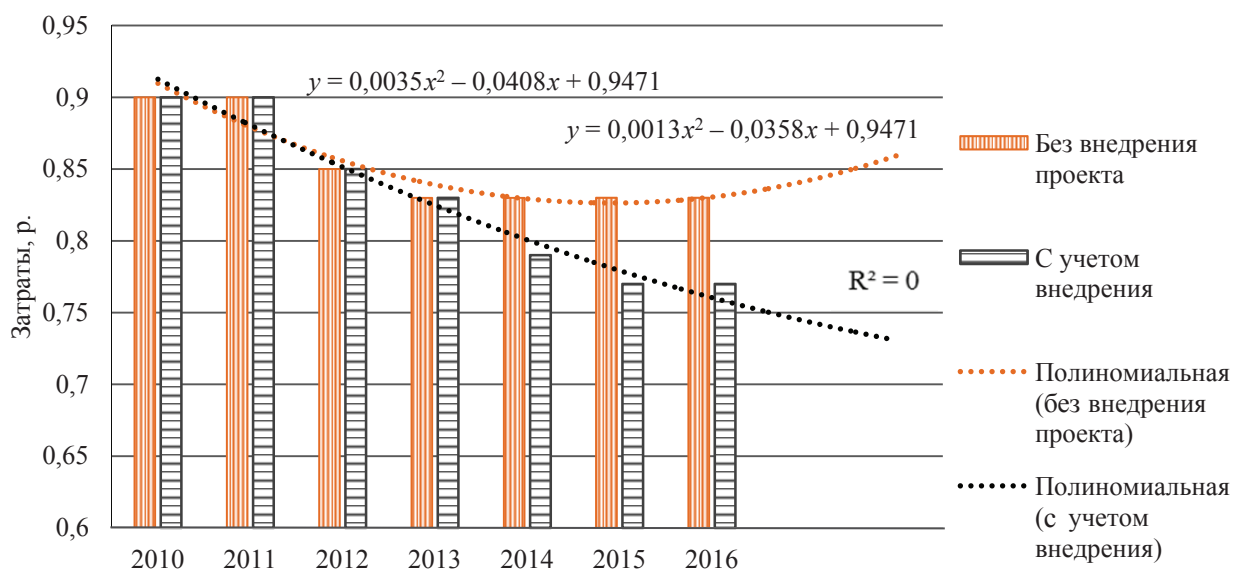


Рис. 5. Аппроксимация затрат на 1 р. выручки

Рассмотрены мировые практики организации производства, такие как контроллинг, WCM, QRM и др. В концепции контроллинга выявлена неизученность проблемы учета временных затрат. В итоге предложено разработать и ввести учет времени в данной системе. Параллельно

исследовались производственные системы QRM и WCM. На первый взгляд, данные концепции схожи, различие же состоит в векторе направленности работы улучшений данных систем. Так, QRM — моновекторная концепция, WCM — многовекторная. В то же время QRM и WCM

не исключают друг друга и могут работать взаимовыгодно, дополняя друг друга.

В результате этого предложено прибегнуть к мировым практикам организации производства, таким как контроллинг, QRM и WCM. Разработана модель взаимодействия предложенных концепций, которая позволит в наиболее полной мере избавиться от так называемого пустого времени. В основе модели предлагается использовать концепцию контроллинга, с помощью которой ведется учет затрат времени и в допол-

нение которой целесообразно использовать инструментарий QRM и WCM. Такая взаимодополняющая модель работы контроллинга позволит учесть временные затраты, найти экономически невыгодные действия и направить усилия на ликвидацию NVAA.

В качестве примера проведен анализ сокращения неэффективного времени на одном из участков предприятия ООО «ЦТТМ», результаты которого демонстрируют положительный эффект.

Список литературы

1. Багаутдинова, Д. З. Внедрение системы автоматизации как фактор повышения эффективности на промышленном предприятии / Д. З. Багаутдинова, Д. В. Секерин // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 6-1 (59-1). — С. 580—582.
2. Веселовский, М. Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий / М. Я. Веселовский, М. С. Абрашкин // Вопр. регион. экономики. — 2013. — № 3. — С. 107—115.
3. Гасанбеков, С. К. Формирование конкурентоспособности предприятия на основе ресурсного потенциала / С. К. Гасанбеков, М. А. Зобанова, А. Е. Горохова // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 11 (ч. 3). — С. 444—446.
4. Горохова, А. Е. Факторы развития промышленных предприятий в условиях становления постиндустриальной экономики / А. Е. Горохова // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 12 (ч. 2). — С. 870—873.
5. Краснова, В. Вам не придется экономить / В. Краснова // Эксперт. — 2014. — № 3.
6. Манн, Р. Контроллинг для начинающих : пер. с нем. / Р. Манн, Э. Майер ; под ред. В. Б. Ивашкевича. — М. : Финансы и статистика, 2004. — 304 с.
7. Конкурентоспособность фирмы и ее обеспечение при внедрении инновационных проектов / Р. М. Нижегородцев, Н. В. Лясников, М. Н. Дудин, В. Д. Секерин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2013. — № 32 (323). — С. 84—87.
8. Петров, С. Б. Современные подходы к контроллингу / С. Б. Петров, В. Д. Секерин // Маркетинг. — 2009. — № 5. — С. 24—32.
9. Секерин, В. Д. Система контроллинга как фактор эффективного развития предприятия автомобилестроения / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова // Региональные инновационные системы: анализ и прогнозирование динамики : материалы 16-х Друкеровских чтений / под ред. Р. М. Нижегородцева. — Новочеркасск, 2013. — С. 181—188.
10. Секерин, В. Д. Проблемы позиционирования инноваций / В. Д. Секерин // Вопр. регион. экономики. — 2013. — Т. 16, № 3. — С. 90—94.
11. Секерин, В. Д. Потенциал инновационного маркетинга при формировании конкурентных преимуществ компании / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 11 (ч. 2). — С. 371—374.
12. Сигео, С. Изучение производственной системы «Тойоты» с точки зрения организации производства : пер. с англ. / С. Сигео. — М. : ИКСИ, 2006.
13. Соловьева, И. П. Организационные основы оптимизации затрат промышленных предприятий / И. П. Соловьева, Т. А. Асаева, А. И. Игнатъев // Экономика и упр. в машиностроении. — 2012. — № 3. — С. 47—50.
14. Сури, Р. Время — деньги. Конкурентное преимущество быстрореагирующего производства / Р. Сури. — М. : БИНОМ. Лаб. знаний, 2013. — 236 с.
15. Фольмут, Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я : пер. с нем. / Х. Й. Фольмут ; под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 288 с.
16. Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга : пер. с нем. / Д. Хан ; под ред. и с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 800 с.

Сведения об авторах

Шипилова Кристина Васильевна — аспирант кафедры «Экономика и организация производства» Московского государственного машиностроительного университета, Москва, Россия. agor_80@mail.ru

Суров Игорь Анатольевич — аспирант кафедры «Экономика и организация производства» Московского государственного машиностроительного университета, Москва, Россия. agor_80@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 101—110.

DEVELOPING A MODEL OF INTERACTION CONCEPTS OF CONTROLLING, QRM, AND WCM

K.V. Shipilova

Moscow State University of Mechanical Engineering, Moscow, Russia. agor_80@mail.ru

I.A. Surov

Moscow State University of Mechanical Engineering, Moscow, Russia. agor_80@mail.ru

In article need of introduction of the accounting of time expenditure at the industrial enterprises as tool of the effective production organization is considered, world practices of the production organization are investigated: controlling, WCM, QRM. The model of interaction of concepts of controlling, Quick-response production and Production of a world class allowing to reduce temporary losses is offered. In a basis of model it is offered to put the concept of controlling by means of which account of expenses of time is kept, and it is in addition offered to use the QRM and WCM tools. Such complementary model of controlling will allow to consider time expenditure, to find economically unprofitable actions and to direct efforts to elimination it. On the basis of practical use of the developed model reduction of inefficient time in JSC TsTMM confirming existence of a positive effect is analysed.

Keywords: *controlling, quick-response production, production of a world class.*

References

1. Bagautdinova D.Z., Sekerin D.V. Vnedreniye sistemy avtomatizatsii kak faktor povysheniya effektivnosti na promyshlennom predpriyatii [Introduction of automation system as a factor of efficiency increase at the industrial enterprise]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and business], 2015, no. 6-1 (59-1), pp. 580—582. (In Russ.).
2. Veselovskiy M.Ya., Abrashkin M.S. Teoreticheskiye podkhody k opredeleniyu effektivnosti deyatel'nosti promyshlennykh predpriyatiy [Theoretical approaches to determination of activity efficiency of the industrial enterprises]. *Voprosy regional'noy ekonomiki* [Questions of regional economy], 2013, no. 3, pp. 107—115. (In Russ.).
3. Gasanbekov S.K., Zobanova M.A., Gorokhova A.E. Formirovaniye konkurentosposobnosti predpriyatiya na osnove resurnogo potentsiala [Formation of competitiveness of the enterprise on the basis of resource potential]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and business], 2014, no. 11 (pt. 3), pp. 444—446. (In Russ.).
4. Gorokhova A.E. Faktory razvitiya promyshlennykh predpriyatiy v usloviyakh stanovleniya postindustrial'noy ekonomiki [Factors of development of the industrial enterprises in the conditions of formation of post-industrial economy]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and business], 2014, no. 12 (pt. 2), pp. 870—873. (In Russ.).
5. Krasnova V. Vam ne pridyotsya ekonomit' [You shouldn't save]. *Ekspert* [The Expert], 2014, no. 3. (In Russ.).
6. Mann R., Mayer Ye. *Kontrolling dlya nachinayushchikh* [Controlling for beginners]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2004. 304 p. (In Russ.).
7. Nizhegorodtsev R.M., Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D. Konkurentosposobnost' firmy i yeyo obezpecheniye pri vnedrenii innovatsionnykh proektov [Competitive ability of firm and its providing at introduction

of innovative projects]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [The Bulletin of Chelyabinsk State University], 2013, no. 32 (323), pp. 84—87 (In Russ.).

8. Petrov S.B., Sekerin V.D. *Sovremennye podkhody k kontrolyingu* [Modern approaches to controlling]. *Marketing* [Marketing], 2009, no. 5, pp. 24—32. (In Russ.).

9. Sekerin V.D., Gorokhova A.E. *Sistema kontrollinga kak faktor effektivnogo razvitiya predpriyatiya avtomobilestroyeniya* [System of controlling as factor of effective development of the enterprise of automotive industry]. *Regional'nye innovatsionnye sistemy: analiz i prognozirovaniye dinamiki* [Regional innovative systems: analysis and forecasting of dynamics]. Novocheboksaysk, 2013, pp. 181—188. (In Russ.).

10. Sekerin V.D. *Problemy pozitsionirovaniya innovatsiy* [Problems of positioning of innovations]. *Voprosy regional'noy ekonomiki* [Questions of regional economy], 2013, vol. 16, no. 3, pp. 90—94. (In Russ.).

11. Sekerin V.D., Gorokhova A.E. *Potentsial innovatsionnogo marketinga pri formirovaniy konkurentnykh preimushchestv kompanii* [Potential of innovative marketing when forming competitive advantages of company]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and business], 2014, no. 11 (pt. 2), pp. 371—374. (In Russ.).

12. Sigeo S. *Izucheniye proizvodstvennoy sistemy Toyoty s tochki zreniya organizatsii proizvodstva* [Studying of a production system of Toyota from the point of view of production]. Moscow, IKSI Publ., 2006. (In Russ.).

13. Solov'eva I.P., Asaeva T.A., Ignat'ev A.I. *Organizatsionnye osnovy optimizatsii zatrat promyshlennykh predpriyatiy* [Organizational bases of optimization of expenses of the industrial enterprises]. *Ekonomika i upravleniye v mashinostroyenii* [Economy and management in mechanical engineering], 2012, no. 3, pp. 47—50. (In Russ.).

14. Suri R. *Vremya — den'gi. Konkurentnoye preimushchestvo bystroreagiruyushchego proizvodstva* [Time is money. Competitive advantage of quick-response production]. Moscow, BINOM. Laboratoriya znaniy Publ., 2013. 236 p. (In Russ.).

15. Fol'mut H.Y. *Instrumenty kontrollinga ot A do Ya* [Instruments of controlling from A to Z]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2003. — 288 p. (In Russ.).

16. Han D. *Planirovaniye i kontrol': kontsepsiya kontrollinga* [Planning and control: concept of controlling]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2005. 800 p. (In Russ.).

ББК 334.7
УДК У290.33

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ТЕКУЩЕЙ И ПЕРСПЕКТИВНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР

К. В. Кардапольцев

Южно-Уральский государственный университет (НИУ), Челябинск, Россия

Статья посвящена исследованию методологических основ и методов оценки экономической эффективности интегрированных бизнес-структур, исследована методология оценки эффективности и предложен метод оценки, учитывающий внутрикорпоративные взаимодействия в разрезе отдельных типов процессов интегрированной бизнес-структуры. На основе экономико-математического моделирования исследованы особенности и предложены методические основы оценки экономической эффективности интегрированных бизнес-структур в разрезе отдельных типов процессов, предложены результаты апробации на примере промышленного холдинга.

Ключевые слова: *интегрированные бизнес-структуры, внутрикорпоративные взаимодействия, методология оценки, оценка эффективности интегрированных бизнес-структур, информационная основа оценки эффективности.*

Одной из ключевых тенденций, происходящих во всех сферах мировой и национальной экономики, являются процессы интеграции и дезинтеграции хозяйствующих субъектов, направленные на формирование максимального экономического эффекта от совместного функционирования и использования ресурсов. По данным компании KPMG, ежегодно в России и мире проходят тысячи сделок по слиянию и поглощению компаний с участием российского и иностранного капитала, данный процесс отражает все большую интеграцию и глобализацию мировых хозяйственных процессов.

Масштабность интеграционных процессов обуславливает необходимость совершенствования методов обоснования принятия решений о целесообразности совершения сделок слияния и поглощений компаний по критериям эффективности и добавочной стоимости, а также оценки эффективности функционирования интегрированных бизнес-структур.

Под интегрированной бизнес-структурой следует понимать группу юридически или хозяйственно самостоятельных предприятий (организаций), осуществляющих свою деятельность на основе консолидации активов или договорных (контрактных) отношений для достижения общих целей и имеющих единый центр корпоративного управления.

Современные методы и подходы к оценке эффективности интегрированных объединений

ориентированы в первую очередь на стоимостные показатели функционирования компании, которые неспособны в полном объеме служить информационной основой для заключений об эффективности деятельности интегрированных структур в разрезе отдельных процессов, в том числе связанных с взаимодействием предприятий в составе компании.

Синергетические методы при анализе экономических процессов и оценки экономической эффективности интегрированных структур применяли В. Бархатов [1; 2], В. Воложанин [4; 5], К. Габрин [6], К. Кардапольцев [8; 9], Ю. Косачев [10; 11], Е. Лясковская [12], П. Магданов [13], Д. Плетнев [14], Е. Степанов [15] и др.

Признавая теоретическую и практическую значимость указанных исследований, необходимо отметить, что вопросы оценки экономической эффективности интегрированных структур требуют дальнейшей разработки и совершенствования, в том числе в части оценки формирования эффективной системы внутренних процессов и оптимальной структуры компании.

Совершенствование методов и методик оценки экономической эффективности и целесообразности интеграции, безусловно, предполагает всестороннее исследование совокупности процессов бизнес-структуры с учетом участия в них различных бизнес-единиц (хозяйствующих субъектов), входящих в состав компании,

а также возникающих внутрикорпоративных взаимодействий.

При этом комплексность задачи оценки во многом обусловлена наличием большой разнородности внутрискруктурных взаимодействий, влияющих на функционирование и развитие интегрированной системы.

Методологической основой для разработки модели оценки эффективности деятельности интегрированных бизнес-структур должны являться:

- принципы системного подхода, в рамках которого система деятельности компании исследуется как единое целое с целостной структурой и внутрикорпоративными связями, функционирующей в динамичной внешней среде;

- использование математических и статистических методов и моделей, позволяющих выявить функциональные закономерности и их количественные характеристики при оценке функционирования и взаимодействия процессов как внутри компании, так и при их взаимодействии с субъектами внешней среды, а также ограничений со стороны мезо- и макросреды бизнеса;

- процессный подход к организации бизнеса, позволяющий исследовать функционирование интегрированной бизнес-структуры в контексте отдельных типов процессов (материальных, технических, финансовых, инвестиционных, управленческих);

- исследование процессов интегрированной бизнес-структуры в их функционировании и развитии, с учетом возникающих изменений во внутренней и внешней среде компании;

- учет и оценка эффективности внутрикорпоративных взаимодействий с точки зрения их влияния на совокупную эффективность компании;

- использование системы первичной информации, всесторонне характеризующей функционирование процессов компании (нормативные, учетные, отчетно-статистические, внеучетные данные);

- использование системы показателей, характеризующих эффективность деятельности интегрированной бизнес-структуры в разрезе отдельных типов процессов с учетом внутрикорпоративных взаимодействий;

- регулярность и непрерывность проводимой оценки, позволяющей получить количественные данные по эффективности компании и ее процессов в динамике, а также обеспечить статистической информацией управленческий персонал для принятия рациональных решений;

- преювственность принципов и процедур оценки, предполагающая использование единых методов и методики оценки, обеспечивающая сопоставимость результатов оценки и последующих выводов;

- массовость и вовлеченность персонала в систему экономического анализа и оценки эффективности, что предполагает установление контролируемых параметров (метрик) на всю систему процессов интегрированной бизнес-структуры, а также участие широкого круга специалистов, задействованных в разнородных процессах компании;

- эффективность (экономичность) оценки, основанная на соизмеримости эффекта и затрат на проведение оценки, предполагающая разработку организационного механизма сбора и аналитической обработки информации, в том числе с использованием современных технических и программных средств.

Предметом оценки в данном случае являются процессы функционирования компании как интеграции хозяйствующих субъектов, объектом оценки является деятельность интегрированных бизнес-структур в разрезе отдельных типов процессов.

Представим наиболее общие требования, которые должны быть соблюдены в ходе оценки эффективности деятельности интегрированной бизнес-структуры:

- результаты оценки должны учитывать воздействие внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на деятельность компании, а также внутрикорпоративные взаимодействия;

- процесс оценки должен обеспечивать достаточную многовариантность исследования, необходимую для удовлетворения различных пользователей оценочной модели;

- оценочная модель должна учитывать изменяющиеся условия хозяйствования как компании в целом, так и отдельных ее бизнес-единиц.

Комплексный анализ деятельности интегрированной структуры, действующей в рыночной среде, должен включать оценку входа (ресурсов, качества входящих процессов), выхода (системного продукта, степени выполнения целей и задач), а также различных типов процессов, осуществляемых в интегрированной бизнес-структуре с учетом совокупности структурных взаимодействий в компании. При этом следует отметить, что вход процессов отдельной структурной единицы компании может быть, с одной стороны, выходом

(результатом) осуществления процессов других структурных единиц компании, а с другой — внешним по отношению к интегрированной структуре. Соответственно, выход процессов одной структурной единицы компании может быть входом для процессов других структурных единиц интегрированной структуры.

Основной задачей оценки эффективности интегрированной бизнес-структуры является определение текущего состояния динамичной интегрированной системы с точки зрения эффективности деятельности как отдельных ее элементов (хозяйствующих субъектов, входящих в состав компании), так и с точки зрения их взаимодействий в рамках отдельных типов процессов компании.

Совокупность взаимодействий хозяйствующих единиц интегрированной бизнес-структуры можно представить в виде ориентированного графа, вершины которого представляют собой отдельные бизнес-единицы (с их внутренними процессами), а дуги отражают процессы взаимодействия внутри компании (рис. 1).

На рис. 1 значения $V_{12}, V_{13}, V_{21}, V_{24}, \dots, V_{ij}$ отражают направления процессов взаимодействия в рамках интегрированной бизнес-структуры.

Взаимодействия в рамках отдельных процессов компании будут определяться:

$$V_r = \begin{Bmatrix} 1 & V_{c_{12}} & V_{c_{13}} & \dots & V_{c_{1n}} \\ V_{c_{21}} & 1 & V_{c_{23}} & \dots & V_{c_{2n}} \\ V_{c_{31}} & V_{c_{32}} & 1 & \dots & V_{c_{3n}} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ V_{c_{n1}} & V_{c_{n2}} & V_{c_{n3}} & \dots & 1 \end{Bmatrix}, \quad (1)$$

где $V_{c_{12}}, V_{c_{13}}, \dots, V_{c_{ij}}$ — оценка влияния i -го предприятия на деятельность j -го предприя-

тия в рамках соответствующих процессов компании.

Генеральная функция интегрированной бизнес-структуры включает совокупность видов процессов компании, ориентированных на достижение ее целей.

$$GF = f \{x_1, x_2, x_3, \dots, x_n\}, \quad (2)$$

где GF — генеральная функция интегрированной бизнес-структуры; $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ — виды процессов компании; f — функционал, характеризующий взаимосвязь процессов с целевыми результатами.

Генеральная функция эффективности интегрированной бизнес-структуры имеет вид

$$GF = \begin{cases} \mathcal{E}_{мп} \\ \mathcal{E}_{тп} \\ \mathcal{E}_{уп} \rightarrow \max, \\ \mathcal{E}_{фп} \\ \mathcal{E}_{ип} \end{cases}, \quad (3)$$

где GF — генеральная функция эффективности интегрированной бизнес-структуры; $\mathcal{E}_{мп}$ — эффективность материальных процессов компании; $\mathcal{E}_{тп}$ — эффективность технических процессов компании; $\mathcal{E}_{уп}$ — эффективность процессов управления компанией; $\mathcal{E}_{фп}$ — эффективность финансовых процессов компании; $\mathcal{E}_{ип}$ — эффективность инвестиционных процессов компании.

Предлагаемый метод оценки предполагает использование как количественных, так и качественных локальных показателей (табл. 1), позволяющих оценить эффективность различных процессов интегрированной бизнес-структуры в разрезе отдельных бизнес-единиц компании,

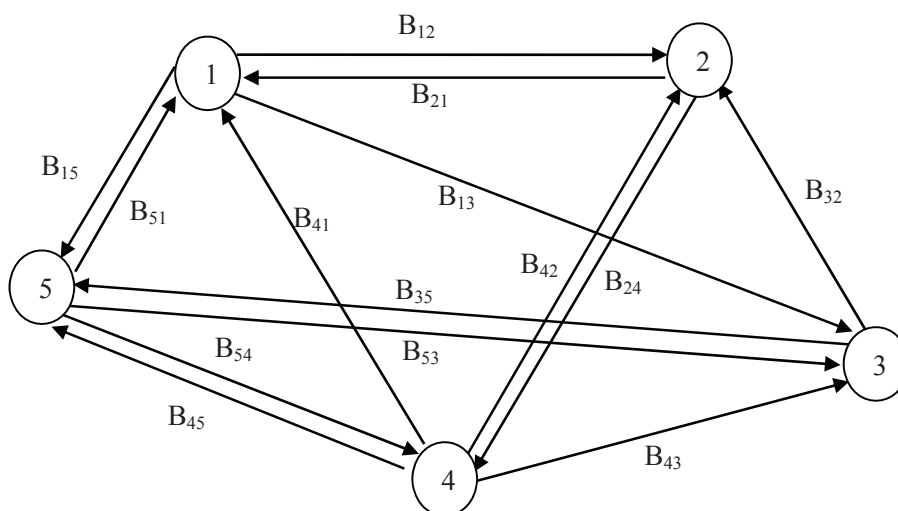


Рис. 1. Модель взаимодействий между бизнес-единицами компании (составлено автором)

Таблица 1

Локальные агрегированные показатели эффективности процессов интегрированной структуры*

Материальные процессы	Коэффициент материальных затрат (M_3)	$M_3 = \frac{\text{Фактическая величина материальных затрат на ед. продукции}}{\text{Плановая (нормативная) величина материальных затрат на ед. продукции}}$
	Обеспеченность сырьем и материалами (O_M)	$O_M = \frac{\text{Фактическое наличие сырья и материалов на момент } t}{\text{Плановая потребность в сырье и материалах на момент } t}$
	Рентабельность материальных затрат (Π_M)	$\Pi_M = \frac{\text{Прибыль от основной деятельности}}{\text{Материальные затраты на производство реализованной продукции}}$
Технические процессы	Фондоотдача основных производственных фондов (Φ_0)	$\Phi_0 = \frac{\text{Объем выпуска продукции за период}}{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ за период}}$
	Обеспеченность оборудованием (O_6)	$O_6 = \frac{\text{Фактическое наличие оборудования на момент } t}{\text{Плановая потребность в оборудовании на момент } t}$
	Коэффициент загрузки оборудования (K_3)	$K_3 = \frac{\text{Фактический объем выпуска продукции за период}}{\text{Потенциальный объем выпуска продукции за период}}$
Процессы управления	Качество менеджмента ($K_{\text{мен}}$)	$K_{\text{мен}} = \frac{\frac{\text{Факт БДР}}{\text{План БДР}} - \left \frac{\text{Факт БДР} - \text{План БДР}}{\text{План БДР}} \right }{\beta},$ где β — константа, отражающая чувствительность руководства к отклонению факта БДР от плана БДР, $\beta \in [1; \infty]$; БДР — бюджет доходов и расходов
	Качество маркетинга ($K_{\text{марк}}$)	$K_{\text{марк}} = \frac{\frac{\text{Факт продаж}}{\text{План продаж}} - \frac{\text{Факт продаж} - \text{План продаж}}{\text{План продаж}}}{\gamma},$ где γ — константа, отражающая чувствительность руководства к отклонению факта продаж от плана продаж, $\gamma \in [1; \infty]$
Финансовые процессы	Рентабельность собственного капитала (R_{cc});	$R_{\text{cc}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина собственного капитала}}$
	Финансовый леверидж (DFL)	$DFL = (1 - t) \cdot (R_A - WACC) \cdot \frac{ЗК}{СК},$ где R_A — рентабельность активов; $WACC$ — затраты на капитал, t — ставка налога на прибыль; $ЗК$ — заемный капитал, $СК$ — собственный капитал
	Качество исполнения финансового бюджета (Φ_6)	$\Phi_6 = \frac{\frac{\text{Факт БДДС}}{\text{План БДДС}} - \left \frac{\text{Факт БДДС} - \text{План БДДС}}{\text{План БДДС}} \right }{\alpha},$ где α — константа, отражающая чувствительность руководства к отклонению факта БДДС от плана БДДС, $\alpha \in [1; \infty]$; БДДС — бюджет движения денежных средств
Инвестиционные процессы	Доходность инвестиций (Π)	$\Pi = \frac{\text{Фактическая величина чистых дисконтированных денежных потоков по инвестиционным проектам}}{\text{Фактическая сумма инвестиционных вложений по инвестиционным проектам}}$

* Составлено автором.

а также оценить эффективность внутрикорпоративных взаимодействий.

Итоговая оценка эффективности предполагает использование метода расстояний, основанного на следующей аналогии. Проявленный результат функционирования процесса компании рассматривается как точка в n -мерном Евклидовом пространстве; координаты точки — величины показателей, по которым осуществляется оценка. Вводится понятие эталона — нормативное значение показателей процесса, рассчитанное исходя из требуемых характеристик его качества.

Для каждого анализируемого процесса значение его интегральной оценки можно представить как

$$K_j = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{nj})^2}, \quad (4)$$

где x_{ij} — стандартизированные показатели j -го рода процесса (материальный, технический, финансовый, инвестиционный, управления), которые определяются путем соотношения фактических значений каждого показателя с эталонным (нормативным) по формуле

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{norm j}}, \quad (5)$$

где $a_{norm j}$ — эталонное (нормальное) значение показателя в рамках j -го рода процесса.

Предлагаемые методические основы оценки экономической эффективности деятельности интегрированных бизнес-структур апробиро-

ваны на опыте практической деятельности промышленного холдинга «Объединенные кирпичные заводы» (Челябинск). В состав компании «Объединенные кирпичные заводы» входят: ООО «Управляющая компания “Объединенные кирпичные заводы”»; ООО «Кирпичный завод № 3»; ЗАО «Челябинский завод эффективного строительного кирпича»; ООО «Строительные инвестиции»; ООО «Торговый дом “Объединенные кирпичные заводы”»; ООО «Автотранспортное предприятие». Результаты оценки экономической эффективности деятельности компании «Объединенные кирпичные заводы» в разрезе осуществляемых в нем процессов за 2013—2014 гг. представлены в табл. 2 и на рис. 2.

Таблица 2

Показатели экономической эффективности процессов компании «Объединенные кирпичные заводы»*

Показатель	2013 год	2014 год
Эффективность материальных процессов	0,74	0,7
Эффективность технических процессов	0,45	0,5
Эффективность процессов управления	0,51	0,58
Эффективность финансовых процессов	0,73	0,8
Эффективность инвестиционных процессов	0,81	0,92

* Составлено автором.

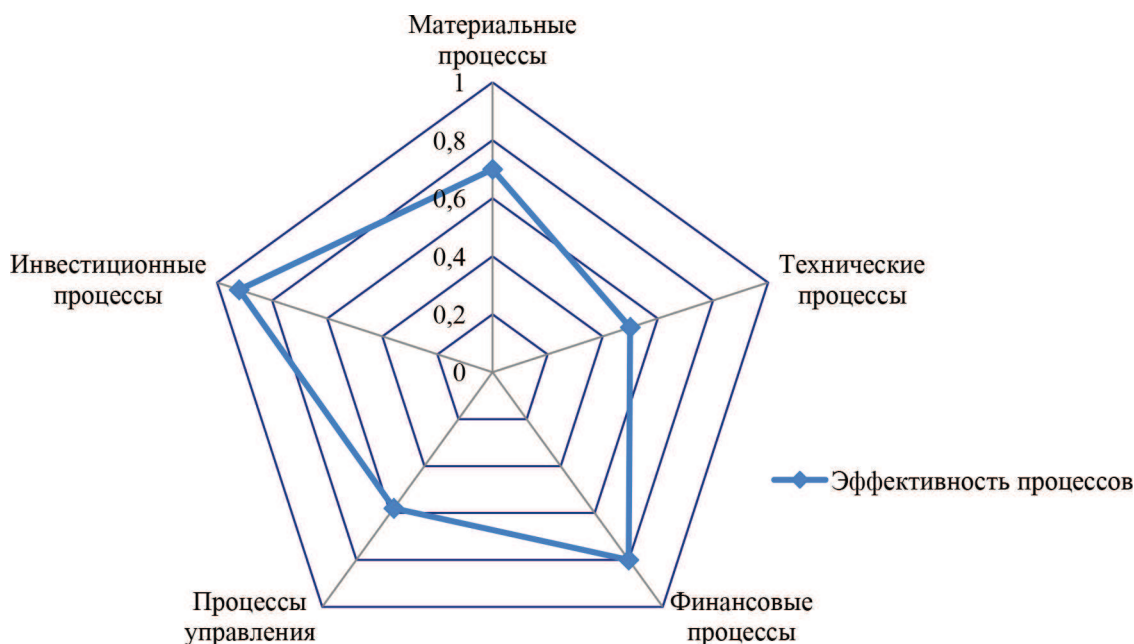


Рис. 2. Анализ отклонений от эталона показателей эффективности процессов компании «Объединенные кирпичные заводы» в 2014 г. (составлено автором)

Результаты проведенной оценки позволили получить количественное обоснование состояния и изменений качественных характеристик функционирования компании в разрезе отдельных процессов.

В частности, ухудшение материальных процессов во многом было обусловлено удорожанием, а также относительным ухудшением качества сырья для производства утолщенного кирпича в ООО «Кирпичный завод № 3», что привело к изменению в середине 2014 г. состава поставщиков сырья и к связанным с этим транзакционным издержкам на изменение логистики доставки.

Улучшение технических процессов связано с продолжающимся (с 2012 г.) процессом внедрения системы стандартизации и комплексного менеджмента качества в ООО «Кирпичный завод № 3» и ЗАО «Челябинский завод эффективного строительного кирпича», что обусловило улучшение организации производства и связанного с этим ростом показателей эффективности.

Улучшение инвестиционных процессов вызвано выходом на проектную мощность модернизированного оборудования производства силикатного полнотелого кирпича из отходов тепловых электростанций, а также увеличением спроса на продукцию компании.

Одним из ключевых вопросов при осуществлении процедуры оценки является сбор и систематизация исходной аналитической информации о деятельности компании. Объем требуемой информации определяется исходя из выбранного объекта оценки. Исходная информация для исследования собирается по всем бизнес-единицам компании за анализируемый период.

По характеру исходной информации для проведения исследования все данные о деятельности компании и его отдельных бизнес-единиц можно классифицировать как:

- информация финансового характера;
- информация нефинансового характера.

К информации финансового характера относятся:

- Корпоративная финансовая информация:
 - консолидированная финансовая отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств);
 - бюджеты компании (бюджет продаж, бюджеты затрат, бюджет доходов и расходов, бюджет инвестиций, бюджет движения денежных средств, бюджет по балансу).

- Индивидуальная финансовая информация бизнес-единиц:

- индивидуальная финансовая отчетность бизнес-единиц (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств);

- индивидуальные бюджеты бизнес-единиц (бюджет продаж, бюджеты затрат, бюджет доходов и расходов, бюджет инвестиций, бюджет движения денежных средств, бюджет по балансу).

Исходная финансовая информация должна быть представлена в форме, предусматривающей единые принципы ведения учета и составления бухгалтерской отчетности всеми предприятиями — участниками компании.

К информации нефинансового характера относятся:

- номенклатура товарной продукции и сведения о технологии ее производства; исходной информацией могут служить производственные программы предприятия, акты выпуска готовой продукции и т. д.;

- структура производственной себестоимости отдельных видов продукции; исходной информацией могут служить карточки учета затрат по отдельным видам продукции (журнал-ордер № 10);

- фактическое наличие и потребность в основных производственных фондах; исходной информацией являются инвентарные карточки учета основных средств (форма ОС-6), инвентаризационные описи основных средств (форма ИНВ-1), приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);

- сведения о структуре уставного капитала компании и предприятий-участников, которые могут быть получены из учредительных документов компании, а также предприятий-участников;

- план и отчет выполнения производственных программ, которые могут быть получены из данных о плане производства (бюджет производства) и отчетов производственных подразделений об объеме произведенной продукции.

Задачей этапа сбора исходной информации является группировка всей информации об объекте оценки, требуемой для дальнейшего расчета показателей эффективности, а также первичное ознакомление и выявление специфических особенностей, которые должны быть учтены при проведении оценки (в частности: что является профильным производством, являются ли участники группы налогоплательщика-

ми в рамках специальных налоговых режимов и т. п.).

Полученная по результатам оценки информация об экономической эффективности интегрированной бизнес-структуры может служить для собственников и высшего руководства компании базой для принятия обоснованных управленческих решений относительно направ-

лений возможных улучшений эффективности как компании в целом, так и отдельных процессов и связанных с ними бизнес-единиц. Помимо этого, предлагаемый методический аппарат может быть использован для экономического обоснования целесообразности интеграции, а также для проектирования эффективной структуры компании.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Глобализация — объективная тенденция развития современного мирового хозяйства / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлева, В. М. Синев // Вестн. ЮУрГУ. Сер. «Экономика». — 2004. — № 10, вып. 4. — С. 5—15.
2. Бархатов, В. И. Формы синергий в процессе слияния и поглощения фирм / В. И. Бархатов // Факторы устойчивого развития права, экономики и исторической науки : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. / ред. Н. В. Сычев. — Шадринск, 2008. — С. 221—222.
3. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов : пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. — М. : Олимп-Бизнес, 1997. — 1120 с.
4. Воложанин, В. В. Совершенствование методов экономической оценки производственной деятельности предприятий в системе отраслевого и регионального развития : дис. ... канд. экон. наук / В. В. Воложанин. — Челябинск, 1999. — 250 с.
5. Воложанин, В. В. Государственное регулирование предприятий в промышленных комплексах: теория и методология : дис. ... д-ра экон. наук. — Челябинск, 2003. — 488 с.
6. Габрин, К. Э. Математическая модель взаимодействия социально-экономических и экологических систем / К. Э. Габрин, Т. Е. Мешкова, Ю. В. Румянцев // Вестн. ЮУрГУ. Сер.: «Экономика и менеджмент». — 2015. — Т. 9, вып. 4. — С. 51—56.
7. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов : пер. с англ. / А. Дамодаран. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004.
8. Кардапольцев, К. В. Системная модель оценки экономической эффективности интегрированных структур холдингового типа / Е. В. Гусев, К. В. Кардапольцев // Вестн. ун-та. Гос. ун-т упр. — 2008. — № 8 (18). — С. 99—103.
9. Кардапольцев, К. В. Совершенствование методов комплексной оценки экономической эффективности интегрированных бизнес-структур холдингового типа / Е. В. Гусев, К. В. Кардапольцев, М. С. Овчинникова // Вестн. ЮУрГУ. Сер. «Экономика и менеджмент». — 2009. — Вып. 10, № 21 (154). — С. 34—41.
10. Косачев, Ю. В. Математическое моделирование интегрированных финансово-промышленных систем / Ю. В. Косачев. — М. : Университет. кн. : Логос, 2008. — 144 с.
11. Косачев, Ю. В. Экономико-математические модели эффективности финансово-промышленных структур / Ю. В. Косачев. — М. : Университет. кн. : Логос, 2004. — 248 с.
12. Лясковская, Е. А. Теоретические и методические основы разработки стратегии рискоустойчивого развития предприятия / Е. А. Лясковская, И. Г. Шепелев // Вестн. Челяб. гос. ун-та — 2008. — № 19. — С. 169—174.
13. Магданов, П. В. Источники и факторы кризисного состояния в корпорации / П. В. Магданов // Вестн. Оренбург. гос. ун-та. — 2010. — № 4 (110). — С. 93—98.
14. Плетнев, Д. А. Определение корпорации: энтропия научного знания / Д. А. Плетнев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2010. — № 6 (187). — С. 20—27.
15. Степанов, Е. А. Использование энтропии при оценке экспорта в развитых странах / Е. А. Степанов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 9 (338). — С. 35—45.

Сведения об авторе

Кардапольцев Кирилл Владимирович — кандидат экономических наук, доцент кафедры «Таможенное дело» Южно-Уральского государственного университета, Челябинск, Россия. kardapoltev_kv@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 11 (393). Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 111—119.

METHODS PROVIDE OF EVALUATION OF CURRENT AND FUTURE EFFICIENCY OF THE INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES

K.V. Kardapol'tsev

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia. kardapol'tsev_kv@mail.ru

The paper is devoted to research of methodological bases and methods of evaluating the economic efficiency of integrated business structures, investigated a methodology for assessing the effectiveness of proposed evaluation method that takes into account intra-individual interactions in the context of the types of processes integrated business structure. In this article, based on economic and mathematical modeling are investigated characteristics and proposed methodological foundations of economic evaluation of integrated business structures in the context of individual types of processes, the results of testing offered the example of an industrial holding company.

Keywords: *integrated business structure, internal interaction, functional area of an integrated business structure; methodological support for evaluating the effectiveness of integrated business structures; informational basis for evaluating effectiveness.*

References

1. Barkhatov V.I., Zhuravlev G.P., Sinev V.M. Globalizatsiya — ob'ektivnaya tendentsiya razvitiya sovremennogo mirovogo khozyaystva [Globalization — an objective trend of the modern world economy]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of South Ural State University], 2004, no. 10, vol. 4, pp. 5—15.
2. Barkhatov V.I. Formy sinerгий v protsesse sliyaniya i pogloshcheniya firm [Forms of synergies in the process of mergers and acquisitions of firms]. *Faktory ustoychivogo razvitiya prava, ekonomiki i istoricheskoy nauki* [Factors of sustainable development law, economics and science of history]. Shadrinsk, 2008. Pp. 221—222.
3. Braley R., Myers S. *Printsipy korporativnykh finansov* [Principles of Corporate Finance]. Moscow, Olympus-Business Publ., 1997. 1120 p.
4. Volozhanin V.V. *Sovershenstvovaniye metodov ekonomicheskoy otsenki proizvodstvennoy deyatel'nosti predpriyatiy v sisteme otraslevogo i regional'nogo razvitiya* [Improving methods of economic evaluation of production activities of enterprises in the system of sectoral and regional development. Thesis]. Chelyabinsk, 1999. 250 p.
5. Volozhanin, V.V. *Gosudarstvennoye regulirovaniye predpriyatiy v promyshlennykh kompleksakh: teoriya i metodologiya* [State regulation of enterprises in industrial complexes: the theory and methodology. Thesis]. Chelyabinsk, 2003. 488 p.
6. Gabrin K.E. Meshkov T.E., Rumyantsev Yu.V. Matematicheskaya model' vzaimodeystviya sotsial'no-ekonomicheskikh i ekologicheskikh sistem [The mathematical model of the interaction of socio-economic and ecological systems]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of South Ural State University], 2015, vol. 9, iss. 4, pp. 51—56.
7. Damodaran A. *Investitsionnaya otsenka. Instrumenty i tekhnika otsenki lyubykh aktivov* [Investment Valuation. Tools and techniques of assessment of any assets]. Moscow, Alpina Business Books Publ., 2004.
8. Kardapol'tsev K.V., Gusev E.V. Sistemnaya model' otsenki ekonomicheskoy effektivnosti integrirovannykh struktur holdingovogo tipa [System model of an estimation of economic efficiency of the integrated structures of holding type]. *Vestnik Gosudarstvennogo universiteta upravleniya* [Bulletin of State University of Management], 2008, no. 8 (18), pp. 99—103.
9. Kardapol'tsev K.V., Gusev E.V., Ovchinnikova M.S. Sovershenstvovaniye metodov kompleksnoy otsenki ekonomicheskoy effektivnosti integrirovannykh biznes-struktur holdingovogo tipa [Improving methods of in-

egrated assessment of economic efficiency of integrated business structures of holding type. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of South Ural State University], 2009, vol. 10, no. 21 (154), pp. 34—41.

10. Kosachev Y.V. *Matematicheskoye modelirovaniye integrirovannykh finansovo-promyshlennykh sistem* [Mathematical modeling of the integrated financial and industrial systems]. Moscow, University Book Publ., Logos Publ., 2008. 144 p.

11. Kosachev Y.V. *Ekonomiko-matematicheskiye modeli effektivnosti finansovo-promyshlennykh struktur* [Economic-mathematical model of efficiency of financial and industrial structures]. Moscow, University Book Publ., Logos Publ., 2004. 248 p.

12. Laskovskaya E.A., Shepelev I.G. Teoreticheskiye i metodicheskiye osnovy razrabotki strategii riskoustoychivogo razvitiya predpriyatiya [Theoretical and methodological foundations of development strategy of the enterprise]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2008, no. 19, pp. 169—174.

13. Magdanov P.V. Istochniki i faktory krizisnogo sostoyaniya v korporatsii [Sources and factors of the crisis situation in the corporation]. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Orenburg State University], 2010, no. 4 (110), pp. 93—98.

14. Pletnev D.A. Opredeleniye korporatsii: entropiya nauchnogo znaniya [Determination of the corporation: the entropy of scientific knowledge]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2010, no. 6 (187), pp. 20—27.

15. Stepanov E.A. Ispol'zovaniye entropii pri otsenke eksporta v razvitykh stranakh [Usage of entropy in evaluating of export in the developed countries]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 9 (338), pp. 35—45.

УДК 331.57
ББК У240.51-21

РЫНОК ТРУДА ВРЕМЕННЫХ РАБОТНИКОВ КАК МЕХАНИЗМ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

А. А. Ламехова

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Статья раскрывает содержание основных понятий и характеристики субъектов рынка труда временных работников. В ходе исследования сформулированы и проанализированы основные проблемы, существующие сегодня на рынке труда временных работников в России. Дана оценка степени их влияния на снижение эффективности занятости населения. Обосновывается необходимость комплексного совершенствования рынка труда временных работников как механизма эффективной занятости населения, по следующим направлениям: создание информационно-аналитической системы учета временных работников, укрепление связей между агентствами занятости и государственной службой занятости, стимулирование создания новых рабочих мест под временных работников, формирование лояльного отношения к временному труду.

Ключевые слова: *рынок труда временных работников, занятость населения.*

Актуальность выбранной темы исследования определяется ростом тенденций к глобализации и международному сотрудничеству не только в различных отраслях производства, но и в сфере эффективности занятости населения. Последние несколько лет мы наблюдаем процесс сближения норм предоставления и использования труда временных работников в России с нормами развитых зарубежных стран. Это сближение создает новые проблемы, связанные с особенностями рынка труда временных работников в России. На современном этапе развития деятельности по предоставлению труда временных работников важно грамотно использовать положительный опыт других стран в изучении и решении этих проблем в целях повышения эффективности занятости населения.

Изучению проблем рынка труда временных работников в последние годы уделяется много внимания со стороны российских и зарубежных ученых. Е. В. Ванкевич [2] и Н. В. Закалюжная [3], С. В. Пшеничников [6] исследуют сущность, формы, масштабы и методы регулирования заемного труда и нестандартных форм занятости в целом. А. А. Чукреев [7] в своих трудах изучает методы и способы регулирования рынка предоставления труда временных работников и дальнейшие направления развития этого вида деятельности в России. А. Ю. Юфкин [8] и А. А. Байгулова [1] в своих работах изучают проблемы занятости и безработицы на Российском рынке труда и их особенности. Основу работы также составила статья профессора Бамбергского университета Майкла

Гебеля [15]. Его научные интересы включают переход к взрослой жизни, безработицу среди молодежи и временную занятость, международные сравнительные исследования. Информационной базой исследования также послужило действующее в России федеральное законодательство [12; 13; 14]. Статистические данные для исследования взяты из ежегодных отчетов крупнейших кадровых агентств [11], а также из Реестра аккредитованных частных агентств занятости по данным Федеральной службы по труду и занятости [10].

Цель исследования — проанализировать влияние проблем рынка труда временных работников на занятость населения. Для достижения заданной цели необходимо сформулировать и изучить основные проблемы, существующие сегодня на рынке труда временных работников в России. Также необходимо дать характеристику современному рынку труда временного персонала в России и изучить связанные с ним понятия.

Объектами данного исследования выступает рынок труда временных работников.

Сущность данного рынка можно представить в виде механизма трехсторонних взаимосвязанных организационно-трудовых отношений между кадровыми агентствами, заказчиками труда и временными работниками.

Основная деятельность частных агентств занятости заключается в предоставлении труда временных работников заказчикам труда как на временной, так и на постоянной основе для выполнения заранее оговоренных видов работ.

Под осуществлением деятельности по предоставлению труда работников понимается временное направление работодателем своих работников с их согласия к физическому лицу или юридическому лицу (заказчик труда), не являющимся работодателями данных работников для выполнения данными работниками определенных их трудовыми договорами трудовых функций в интересах, под управлением и контролем заказчика труда [14].

Временные работники — это работники, которые были наняты частным агентством занятости для осуществления своих трудовых функций на стороне заказчика труда на строго определенный период [5].

Существенной особенностью всех этих отношений является их комплексность: отношения между частным агентством занятости или иным юридическим лицом, которое вправе осуществлять деятельность по предоставлению персонала, и организацией-пользователем (заказчиком) носят гражданско-правовой характер, а отношения с участием предоставленных работников — трудовым [6].

С начала 2016 г. вступил в силу ФЗ № 116-ФЗ, который провозгласил запрет заемного труда и одновременно ввел нормы, регулирующие деятельность по предоставлению труда временных работников в РФ. Данный закон направлен на укрепление прав временных работников (заработная плата, условия труда, социальные отчисления, гарантии и т. д.), решение юридических проблем связанных с формулировками и видами договоров, использующихся при предоставлении труда временных работников, регламентацию деятельности по предоставлению труда временных работников, а также устранение схем ухода кадровых агентств от налогов и т. д.

Однако это не только полностью не решило существующих проблем в данной сфере, но и создало предпосылки к появлению и развитию новых. Рассмотрим комплекс проблем, существующих сегодня на рынке труда временных работников в России:

1. Отсутствие грамотной информационно-аналитической системы учета нестандартных форм занятости. Нестандартные формы занятости на сегодняшний день не имеют единого квалификационного подхода. Исследователи относят к ним работу по срочным трудовым договорам, режим неполного рабочего времени, дистанционную работу, заемный труд, лизинг персонала, аутсорсинг,

аутстаффинг, фриланс и т. д. [2]. Это не только создает трудности в определении масштабов и направлений распространения деятельности по предоставлению труда временных работников, но и обосновывает необходимость скорейшего создания грамотной методики сбора статистической информации об этой деятельности.

В российской статистике временные работники входят в состав занятых на непостоянной основе, общая численность которых в 2011 г. была около 5,5 млн человек, или 8,3 % занятого населения. При этом число занятых в неформальном секторе экономики, где изначально нет трудовых гарантий, намного выше: в июне 2012 г. в неформальном секторе работало около 14 млн человек, или 19,5 % занятого населения. Их число только увеличивается (по сравнению с 2008 г. в 1,5 раза) [3].

2. Слабый контроль исполнения норм, правил и свобод в сфере предоставления труда временных работников. На сегодняшний день на рынке до сих пор присутствуют компании, которые не прошли процедуру лицензирования, но по-прежнему предоставляют труд временных работников заказчикам. Это говорит о том, что в действующей системе нормативно-правового регулирования рынка труда временных работников еще не сформировался адекватный механизм контроля фактического исполнения этих норм со стороны кадровых агентств. Также не стоит забывать о механизме саморегулирования, который в сочетании эффективным государственным контролем признается одним из приоритетных направлений развития рынка труда временных работников.

3. Рост безработицы среди вчерашних временных работников за счет ухода с рынка большого количества кадровых агентств. Снижение количества игроков на рынке труда временных работников, безусловно, отразилось на уровне безработицы как среди временных работников, так и среди сотрудников кадровых агентств, не прошедших процедуру аккредитации. По прогнозам одного из кадровых агентств, до 90 % агентств занятости в 2016 г. должны были уйти с рынка. По оценкам экспертов, не менее 35 % временно-го персонала (около 71,5 тыс. человек) попадает в группу риска в связи с уходом их провайдеров с рынка в 2016 г. При этом ожидается, что всего лишь 15 % временных работников будут оформлены по ТК на фактические места. Официальная безработица в России с января по март увеличилась на 7 % (число безработных выросло почти

на 70 тыс. человек) [9]. Прямым следствием роста безработицы является расточение в огромных масштабах рабочей силы, уменьшение ВВП и ВНП страны [8].

4. Изменения в законодательстве привели к существенному подорожанию услуг по предоставлению труда временных работников. По данным кадрового агентства Workstaff, стоимость услуг по предоставлению труда временного работника на сегодняшний день достигает 45—65 % оклада штатного работника [11]. В условиях нынешнего кризиса и массовых увольнений штатных работников перспективы использования временных работников, которые будут обходиться заказчику в 1,5 раза дороже, сводятся к нулю.

5. Специфическое отношение к труду временных работников как со стороны заказчиков, так и со стороны самих временных работников. За рубежом подобная занятость давно стоит наравне со стандартными формами занятости населения и подразумевает конкретные гарантии для всех трех сторон трудовых отношений. В России чаще всего компании-заказчики уверены, что они в любой момент могут отказаться от услуг временных работников, а временные работники считают, что подобный вид занятости не накладывает на них никаких обязательств. В связи с этим значительная часть таких работников не заинтересована в длительной и качественной работе. Кадровые агентства приобретают статус «второсортных» работодателей.

6. Уровень лояльности и мотивации временных работников как в отношении кадрового агентства, так и в отношении заказчика. Это является следствием предыдущей проблемы, так как подобное отношение к труду снижает уровень мотивации временных работников и лояльность по отношению к компаниям. В этом случае, на наш взгляд, необходимо ориентироваться на зарубежную практику — чем больше трудовой стаж временного работника, тем стабильнее трудовое отношение, выше уровень социальных гарантий и, соответственно, выше уровень мотивации для временных работников.

7. Слабая связь между агентствами занятости и государственной службой занятости. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что агентства становятся непосредственными участниками рынка труда и позволяют максимально эффективно решать задачи населения наряду с государственными службами занятости [3]. Частные агентства занятости выигрывают в кон-

курентной борьбе с государственными структурами и нередко эффективно сотрудничают с ними в сфере консультирования безработных граждан, сбора и предоставления информации об ищущих работу и вакансиях. В России это взаимодействие носит формальный характер и присутствует в нескольких регионах.

8. Снижение гибкости как основной характерной черты временной занятости. На сегодняшний день это одна из главных проблем организации и регулирования сферы предоставления труда временных работников в России. В зарубежной практике временную занятость выделяют в отдельную категорию, характерными чертами которой являются мобильность, оперативность и свобода договора. А все мероприятия, как правило, нацелены на развитие данной деятельности, а не на ограничение ее применения. В России же «труд временного персонала» пытаются уравнивать с постоянной занятостью и наряду с этим вводят большое число ограничений как на осуществление данной деятельности, так и на ее использование. Кроме того, создание все новых, избыточных административных барьеров вынуждает кадровые агентства постоянно смещать акцент от развития и совершенствования своей деятельности к поиску путей избегания и снижения негативных последствий этих барьеров [7].

9. Наем временных работников на постоянные рабочие места снижает эффективность занятости населения. Защитником данной теории является М. Гебель [15]. По его мнению, эффективной временной занятости населения можно добиться только путем создания новых рабочих мест. То есть если ограничения на временную занятость со стороны государства снижаются, то увеличиваются возможности для работодателей создавать новые временные рабочие места и нанимать на них временных работников. Кроме того, временные рабочие места могут помочь с процессом интеграции молодых неопытных работников в решении проблемы соответствия на рынке труда молодежи. В противоположность этому эффективность занятости населения снижается в том случае, если работодатели заменяют постоянные рабочие места временными работниками (в России и в мире это, как правило, должности с высоким коэффициентом текучести). В этом случае, по мнению Гебеля, работодатели имеют меньше стимулов для преобразования временных контрактов в постоянные, а временные работники сталкиваются с повышенным риском стать безработными.

Результат исследования показывает, что проблемы, существующие в сфере предоставления труда временного персонала в России, оказывают непосредственное влияние на занятость населения по следующим направлениям:

- Отсутствие грамотной информационно-аналитической системы учета временных работников создает трудности в точном определении структуры занятости населения, ее масштабов и динамики.

- За счет ухода с рынка большого количества кадровых агентств наблюдается рост безработицы среди вчерашних временных работников и бывших временных сотрудников.

- Слабая связь между агентствами занятости и государственной службой занятости препятствует появлению новых источников и направлений повышения эффективности занятости населения.

- Агентства занятости приобретают статус второсортного работодателя, вследствие этого потенциальные работники перестают считать такой вид занятости надежным и эффективным.

- Кроме того, эффективность занятости населения снижается в том случае, если работодатели

заменяют постоянные рабочие места временными работниками.

Все это в совокупности приводит к тому, что предоставление труда временного персонала в России становится не только невыгодным и сложным, но и теряет свои изначально характерные черты как гибкой и эффективной формы занятости. Поэтому на современном этапе выстраивание социально-трудовых отношений в направлении оптимального использования человеческого капитала является ключевым источником экономического роста России [4], в том числе в сфере предоставления труда временных работников. В целом российский рынок труда временных работников развивается в соответствии с мировыми тенденциями. Проблемы, которые стоят перед ним, существуют в той или иной мере во многих развитых странах [1].

Таким образом, в данной статье раскрыта сущность рынка труда временных работников и связанных с ним понятий. Сформулированы основные проблемы, существующие сегодня на рынке труда временных работников в России, и дана оценка их влияния на эффективность занятости населения.

Список литературы

1. Байгулова, А. А. Острые вопросы о российском рынке труда / А. А. Байгулова, Ю. Д. Алешина // Проблемы экономики и менеджмента. — 2016. — № 1 (53). — С. 27—30.
2. Ванкевич, Е. В. Нестандартная занятость: сущность, формы, масштабы, регулирование / Е. В. Ванкевич, О. В. Зайцева // Белорус. экон. журн. — 2015. — № 3. — С. 129—146.
3. Закалюжная, Н. В. Заемный труд и неустойчивая занятость: российский и зарубежный опыт / Н. В. Закалюжная // Право. Журн. Высш. шк. экономики. — 2015. — № 4. — С. 116—128.
4. Колмакова, Е. М. Факторы развития региональных социально-трудовых отношений в условиях экономической нестабильности / Е. М. Колмакова, А. С. Микрюкова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 18 (373). — С. 18—27.
5. Ламехова, А. А. Ключевые показатели эффективности менеджеров по подбору персонала / А. А. Ламехова // Актуальные проблемы государственного и корпоративного управления : сб. науч. тр. / под общ. ред. С. А. Головихина. — Челябинск : Край Ра, 2016. — С. 111—113.
6. Пшеничников, С. В. Правовое регулирование труда работников, направляемых работодателем к другим физическим или юридическим лицам : дис. ... канд. юрид. наук / С. В. Пшеничников. — М., 2015. — 229 с.
7. Чукарев, А. А. Совершенствование правового регулирования заемного труда в России / А. А. Чукарев // Вестн. Перм. ун-та. Юрид. науки. — 2015. — № 2 (28). — С. 106—118.
8. Юфкин, А. Ю. Проблемы безработицы и занятости / А. Ю. Юфкин // Науч. зап. молодых исследователей. — 2015. — № 1. — С. 16.
9. Информация о социально-экономическом положении России: январь — февраль 2016 года [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. — URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/info/oper-02-2016.pdf (дата обращения 13.09.2016).
10. Реестр аккредитованных частных агентств занятости по данным Федеральной службы по труду и занятости [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rostrud.ru/opendata/7712345678-chaz> (дата обращения 13.09.2016).

11. Workstaff.ru. Профессиональные кадровые услуги [Электронный ресурс]. — URL: <http://workstaff.ru> (дата обращения 13.09.2016).

12. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 30 дек. 2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683 (дата обращения 13.09.2016).

13. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 5 мая 2014 г. № 116 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162598 (дата обращения 13.09.2016).

14. О занятости населения в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 19 апр. 1991 г. № 1032-1 (ред. от 29.12.2015) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60.

15. Gebel M., Giesecke J. Does Deregulation Help? The Impact of Employment Protection Reforms on Youths' Unemployment and Temporary Employment Risks in Europe [Электронный ресурс] // *European Sociological Rev.* Oxford Univ. Press., 2016. — URL: <http://esr.oxfordjournals.org/content/early/2016/06/04/esr.jcw022.full>.

Сведения об авторе

Ламехова Алиса Александровна — аспирантка кафедры государственного и муниципального управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. bortkevichsk@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). *Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 120—125.*

TEMPORARY WORKERS LABOR ISSUES AS EFFECTIVE EMPLOYMENT MECHANISM

A.A. Lamekhova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. bortkevichsk@gmail.com

The article discusses the market for the provision of temporary workers as a mechanism for effective employment. Main problems existing today in the market for the provision of temporary workers in Russia were formulated and studied. Evaluated the impact of these problems on employment. Article contains the characteristic of the nature of the market for the provision of temporary and all workers.

Keywords: *provision of temporary worker's labor, employment.*

References

1. Baygulova A.A., Aleshina Yu.D. Ostrye voprosy o rossiyskom rynke truda [Sharp questions on the Russian labor market]. *Problemy ekonomiki i menedzhmenta* [Economics and Management Issues], 2016, no. 1 (53), pp. 27—30. (In Russ.).

2. Vankevich E.V., Zaytseva O.V. Nestandardnaya zanyatost': sushchnost', formy, masshtaby, regulirovaniye [Precarious work: the nature, form, scale, regulation]. *Belorusskiy ekonomicheskiy zhurnal* [Belarusian Economic Journal], 2015, no. 3, pp. 129—146. (In Russ.).

3. Zakalyuzhnaya N.V. Zayomnyy trud i neustoychivaya zanyatost': rossiyskiy i zarubezhnyy opyt [Contract labor and precarious employment: Russian and foreign experience]. *Pravo. Zhurnal Vysshey shkoly ekonomiki* [Law. Journal of Higher School of Economics], 2015, no. 4, pp. 116—128. (In Russ.).

4. Kolmakova E.M., Mikryukova A.S. Faktory razvitiya regional'nykh sotsial'no-trudovykh otnosheniy v usloviyakh ekonomicheskoy nestabil'nosti [Factors for the development of regional social and labor relations in the conditions of economic instability]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 18 (373), pp. 18—27. (In Russ.).

5. Lamekhova A.A. Klyucheveye pokazateli effektivnosti menedzherov po podboru personala [Key Performance Indicators HR managers: actual problems of state and corporate governance]. *Aktual'nye problemy*

gosudarstvennogo i korporativnogo upravleniya [Actual problems of state and corporate governance]. Chelyabinsk, 2016. Pp. 111—113. (In Russ.).

6. Pshenichnikov S.V. *Pravovoye regulirovaniye truda rabotnikov, napravlyaemykh rabotodatelem k drugim fizicheskim ili yuridicheskim litsam* [Legal regulation of the employees, the employer sent to other natural or legal persons. Thesis]. Moscow, 2015. 229 p. (In Russ.).

7. Chukreev A.A. Sovershenstvovaniye pravovogo regulirovaniya zayomnogo truda v Rossii [Improving the legal regulation of the borrowed labor in Russia]. *Vestnik Permskogo universiteta. Yuridicheskiye nauki* [Perm University Herald. Jurisprudence], 2015, no. 2 (28), pp. 106—118. (In Russ.).

8. Yufkin A.Yu. Problemy bezrobotitsy i zanyatosti [Unemployment and employment problems]. *Nauchnye zapiski molodykh issledovateley* [Scientific notes of young researchers], 2015, no. 1, p. 16. (In Russ.).

9. Informatsiya o sotsial'no-ekonomicheskom polozhenii Rossii: yanvar' — fevral' 2016 goda [Information about the socio-economic situation in Russia in January — February 2016]. *Federal'naya Sluzhba Gosudarstvennoy Statistiki* [Federal State Statistics Service]. Available at: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/info/oper-02-2016.pdf, accessed 13.09.2016. (In Russ.).

10. *Reestr akkreditovannykh chastnykh agentstv zanyatosti po dannym Federal'noy sluzhby po trudu i zanyatosti* [Register of accredited private employment agencies, according to the Federal Service for Labour and Employment]. Available at: <http://www.rostrud.ru/opendata/7712345678-chaz>, accessed 13.09.2016. (In Russ.).

11. Workstaff.ru. Professional'nye kadrovye uslugi [Workstaff.ru. Professional staffing services]. Available at: <http://workstaff.ru>, accessed 13.09.2016. (In Russ.).

12. The Labour Code of the Russian Federation: the Federal law of the Russian Federation of December 30, 2001, no. 197-FZ (version 30.12.2015). *Spravochnaya pravovaya sistema "Konsul'tantPlyus"* [Legal reference system "ConsultantPlus"]. Available at: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683, accessed 13.09.2016. (In Russ.).

13. Federal Law of May 5, 2014, no. 116 "On amendments to certain legislative acts of the Russian Federation". *Spravochnaya pravovaya sistema "Konsul'tantPlyus"* [Legal reference system "ConsultantPlus"]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162598, accessed 13.09.2016. (In Russ.).

14. Federal Law of April 19, 1991, no. 1032-1 (version 29.12.2015) "About population employment in the Russian Federation". *Spravochnaya pravovaya sistema "Konsul'tantPlyus"* [Legal reference system "ConsultantPlus"]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60, accessed 13.09.2016. (In Russ.).

15. Gebel M., Giesecke J. Does Deregulation Help? The Impact of Employment Protection Reforms on Youths' Unemployment and Temporary Employment Risks in Europe. *European Sociological Review*, 2016, Oxford University Press. Available at: <http://esr.oxfordjournals.org/content/early/2016/06/04/esr.jcw022.full>, accessed 13.09.2016.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

INTERDISCIPLINARY RESEARCHES

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 11 (393). Экономические науки. Вып. 54. С. 126—130.

УДК 338
ББК У9(2Рос)

СРАВНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДОВ В РОССИИ: 1920-Е ГОДЫ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Р. Ш. Хакимов

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Целью статьи является исследование связи между экономическим и технологическим укладом на примере экономики Советской России начала 1920-х гг. и нынешней, постсоветской России. Интерес именно к этим двум периодам продиктован тем обстоятельством, что Россия и тогда находилась, и сейчас находится на исторической развилке, на точке принятия решения, выбора пути развития. Выявлены общие черты и отличия в структуре экономического и технологических укладов. Отмечается, что, если по содержанию экономического уклада российская экономика вполне сравнима с развитыми странами, налицо отставание современной России в переходе к шестому технологическому укладу.

Ключевые слова: *экономический уклад, технологический уклад, Россия, экономика.*

Как экономический, так и технологический уклады носят объективный характер. Экономический, или общественно-экономический уклад — тип хозяйства, основанный на определенной форме собственности на средства производства и на соответствующих отношениях в ходе этого производства. Экономический строй общества не может быть ограничен одним экономическим укладом. Многоукладность была характерна во все периоды мирового хозяйства. Но всегда был доминирующий экономический уклад, определявший характер общественного строя (феодальный, капиталистический).

Согласно определению С. Ю. Глазьева, технологический уклад (ТУ) представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый цикл, начинающийся с добычи и получения первичных ресурсов и заканчивающийся выпуском набора конечных продуктов, соответствующих типу общественного потребления. Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро ТУ. Технологические нововведения, определяющие формирование ядра ТУ, называются ключевым фактором. Отрасли, интенсивно использующие ключевой фактор и играющие ведущую роль в распространении нового ТУ, являются несущими отраслями [1. С. 11].

К. Перес использует понятие «технико-экономическая парадигма» как равнозначное определению «технологический уклад». Технико-экономическая парадигма — это сфера производства и экономических отношений со всеми присущими ей явлениями (распределением доходов, технологиями, организационными и управленческими методами). При этом под ключевыми факторами К. Перес понимает то же самое, что и С. Глазьев [2].

Необходимо правильно определить место и соотношение экономического и технологического укладов. Д. А. Ключищев считает, что социально-экономические, как и технологические уклады носят объективный характер, причем первые характеризуют развитие экономических отношений, а вторые вещественных факторов производства. Социально-экономические уклады представляют общественную форму развития технологического уклада. Они образуют объективный критерий отграничения одного ТУ от другого, для выделения общего повторяющегося в истории стран и народов [3].

Экономика Советской России начала 1920-х гг. по сравнению с экономикой Российской империи была более многоукладной. В апреле 1921 г. В. И. Ленин определил наличие в стране следующих экономических укладов: патриархальный (натуральное крестьянское хозяйство); мелкое

товарное производство, частно-хозяйственный капиталистический, госкапитализм и новый уклад — социализм [4. С. 158]. Отметим, что социалистический уклад был создан впервые в мире. Преобладающим укладом, как и раньше, оставалось мелкое товарное производство. Но соотношение укладов кардинально изменилось. Была проведена крупнейшая в истории национализация промышленных предприятий, банков, железных дорог, земли. И командные высоты в экономике страны заняло государство в форме диктатуры пролетариата. Ему принадлежали банки, земля, транспорт и вся крупная и средняя промышленность, земля, в его руках находился госаппарат и внешняя торговля.

А по типу ТУ Россия переживала тогда второй и третий уклады, заметно отставала от лидеров — Великобритании, США, Германии, Франции, Бельгии, Голландии, Швеции, которые уже начали переход к четвертому ТУ. Это отставание еще более усиливалось из-за огромных разрушений хозяйства, вызванных Первой мировой и Гражданской войнами. Восстановление народного хозяйства в России было фактически воспроизводством третьего ТУ.

Логике развития отношений собственности соответствует движение к многоукладной экономике рыночного типа, которая функционирует на основе органичного соединения разных форм собственности, использовании дифференцированных методов регулирования и управления.

В экономике России начала XXI в. преобладает четвертый ТУ, его доля свыше 50 %; третий ТУ занимает около 30 %; пятый находится в фазе интенсивного роста, на его долю приходится примерно 10 %. Доля шестого ТУ весьма мала: по оценке экспертов, она составляет менее 1 % [5. С. 13]. А в развитых странах производственные системы шестого ТУ составляют до 30 % экономики. Отечественный экспорт высоких технологий составляет всего лишь 1,2 % экспорта Китая, 3,7 % экспорта США. России на мировом рынке наукоемкой продукции принадлежит лишь около 0,3—0,5 %, в то время как США — 36 %, Японии — 30 %, Германии — 17 % [6]. Председатель правления ПАО «Сбербанк» Г. Греф в своем выступлении на Гайдаровском экономическом форуме 15 января 2016 г. сделал откровенное признание: «Мы проиграли конкуренцию, надо честно сказать, и это технологическое поражение, мы просто оказались в стане стран, которые проигрывают, в стане стран-дауншифтеров» [7].

Технологическую неоднородность экономики необходимо считать явлением естественного порядка, потому что полный цикл развития ТУ составляет примерно сто лет, хотя за последнее столетие ввиду ускорения научно-технического прогресса прослеживается тенденция сокращения (сжатия) жизненного цикла ТУ до 60 лет. Оптимальным соотношением можно считать наличие трех ТУ: старый (уходящий), основной, новый (приходящий).

Экономика России, как видим, не выдерживает этого требования. Исследователи отмечают множественность укладов в российской экономике [13]. Мы наблюдаем наличие четырех ТУ, притом что три из них по технологии относятся к типу индустриального уклада. Такая технологическая неоднородность, по мнению М. Е. Коноваловой, влечет отрицательные последствия: деформацию воспроизводственной структуры экономики; неоднородность пространственной системы, что обуславливает дифференциацию регионов; стимулирование сырьевой направленности экономики и усиление сырьевой ориентации экспорта; несбалансированность рынка труда; неэффективное использование природных богатств и, как результат, отсутствие технологий, позволяющих экономно их расходовать [8].

Наряду с различиями можно выделить и общие моменты в ситуациях начала 1920-х гг. и начала XXI в. В современной России преобладающим является капиталистический экономический уклад, который подразделяется на крупный (олигархический) слой и средний и малый бизнес, представленный значительно слабее, чем в развитых странах. Если в развитых странах удельный вес малого и среднего бизнеса в ВВП страны составляет от 40 до 60 %, то в России, по словам председателя правительства Д. А. Медведева, эта доля в ВВП — около 20 % [9]. Государственный сектор в большинстве своем представлен госкомпаниями — естественными монополиями «Газпром» и «РЖД», госкорпорациями «Роснефть», «Росатом», «Ростехнологии» и др.

На сегодня в стране полностью отсутствует социалистический, но частично сохранился мелкотоварный и частью даже патриархальный уклад. Так, в современной России значительная часть населения вынуждена заниматься личным подсобным хозяйством (ЛПХ): горожане — садоводством, сельское население — огородничеством, выращиванием скота, птицы; в этих сферах в основном преобладает ручной труд.

Это нельзя назвать иначе, как пережиток натурального патриархального хозяйства. Объем продукции, произведенной в ЛПХ, достаточно весом. Так, в 2014 г. в этом секторе было произведено 47,2 % молока, 27,5 % скота и птицы, 80 % картофеля, 70 % овощей от общего объема производства в РФ [10; 11].

Г. А. Явлинский выводит особенности структуры экономических укладов в современной России. Во-первых, это наличие теневого уклада, во-вторых, тесное взаимопроникновение всех хозяйственных укладов. По его мнению, «разные уклады в экономике не соседствуют, разделяя ее, условно говоря, на современный, постсоциалистический, теневой и патриархально-традиционный, а тесно переплетены между собой, вовлекая в свою орбиту одни и те же отрасли, предприятия и даже одних и тех же людей» [12. С. 7]. Но в целом современная Россия по структуре экономических укладов, за исключением значительного присутствия патриархального личного хозяйства и теневого уклада, сравнима с развитыми странами.

Если экономика Советской России в 1920-х гг. в силу экономических и политических причин была фактически выключена из мирового хозяйства, то на сегодня российская экономика процессом глобализации глубоко встроена в мировую экономику. И если экономика Советской России на тот момент по соответствию экономических укладов разительно отличалась от развитых стран (прежде всего ввиду наличия и господства социалистического сектора и значительных объемов госкапитализма), то современная российская по типу экономических укладов мало чем отличается от развитых экономик.

Общими моментами для этих двух исследуемых периодов являются следующие: 1) современная РФ, как и Советская Россия, по уровню преобладающего ТУ отстает от развитых стран [14]; 2) страна находится в ситуации выбора путей развития; 3) для достижения уровня развитых стран нужна стратегия ускоренной модернизации, когда необходимо войти вместе с развитыми странами в цикл шестого (постиндустриального) ТУ, ускоренно пройдя через пятый.

Список литературы

1. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике : монография / под ред. С. Ю. Глазьева, В. В. Харитоновой. — М. : Тривант, 2009. — 304 с.
2. Перес, К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес ; пер. с англ. Ф. В. Маевского. — М. : Дело, 2011. — 232 с.
3. Ключищев, Д. А. Технологические уклады и их влияние на формирование экономической структуры институтов : дис. ... канд. экон. наук / Д. А. Ключищев. — Воронеж, 2005. — 172 с.
4. Ленин, В. И. Доклад о продовольственном налоге // Полн. собр. соч. : в 55 т. Т. 43. — М. : Изд. полн. лит., 1967.
5. Климова, В. В. Оценка воздействия технологических укладов на восстановление российской экономики / В. В. Климова // Экон. журн. — 2010. — № 19. — С. 11—16.
6. Долгова, М. В. Современные тенденции развития наукоемких и высокотехнологичных отраслей / М. В. Долгова // Фундамент. исследования. — 2014. — № 11-4. — С. 852—857.
7. Гайдаровский форум и дауншифтинг российского масштаба [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.bfm.ru/news/312935>.
8. Коновалова, М. Е. Технологическая многоукладность и ее роль в структурной сбалансированности в экономике / М. Е. Коновалова // Проблемы соврем. экономики. — 2009. — № 1. — С. 88—90.
9. Медведев, Д. Доля малого и среднего бизнеса в российской экономике невелика [Электронный ресурс] / Д. Медведев. — URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreeneews/20140203161806.shtml>.
10. ОНФ призвал кабмин создавать позитивные стимулы становления фермерства, а не подрывать курс на импортозамещение [Электронный ресурс]. — URL: <http://onf.ru/2015/08/12/onf-prizval-kabmin-sozdavat-pozitivnye-stimuly- stanovitsya-fermerami-ne-podryvat-kurs-na/>.
11. Простаков, С. Половина горожан в России кормится с огородов [Электронный ресурс] / С. Простаков. — URL: <http://rusplt.ru/fact/lichnoe-xozayctvo.html>.
12. Явлинский, Г. А. Периферийный авторитаризм. Как и куда пришла Россия / Г. А. Явлинский. — М. : Медиум, 2015. — 264 с.

13. Бархатов, В. И. Природа и эволюция хозяйственного механизма в России / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2016. — № 2 (384). Экон. науки. Вып. 52. — С. 9—15.

14. Журавлева, Г. П. Необходимость новой модели социально-экономического развития России / Г. П. Журавлева, В. В. Смагина // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2016. — № 6 (388). Экон. науки. Вып. 53. — С. 139—144.

Сведения об авторе

Хакимов Рашид Шавкатович — кандидат исторических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. hakra51@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). *Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 126—130.*

COMPARISON OF ECONOMIC STRUCTURE AND TECHNOLOGICAL MODE IN RUSSIA: 1920s AND MODERNITY

R.Sh. Khakimov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. hakra51@mail.ru

The aim of this paper is to study the relationship between economic structure and technological mode at the example on economy of Soviet Russia in the beginning of the twenties of the twentieth century and the present post-Soviet Russia. Interest to those two periods is dictated by the fact that both then and now, Russia was and is at a historical junction, at the decision point, the choice of path of development. Revealed similarities and differences in economic structure and technological modes. It is noted that if the content of the economy structure the Russian economy is quite comparable to that of developed countries, there is a backlog of modern Russia in the transition to the sixth technological mode.

Keywords: *economic structure, technological mode, Russia, economics.*

References

1. Glaz'ev S.Yu., Haritonov V.V. (eds.). *Nanotekhnologii kak klyuchevoy faktor novogo tekhnologicheskogo ukлада v ekonomike* [Nanotechnologies as a key factor in the new technological way in the economy]. Moscow, Trovant Publ., 2009. 304 p. (In Russ.).

2. Peres K. *Tekhnologicheskiye revolyutsii i finansovyy kapital. Dinamika puzyrey i periodov protsvetaniya* [Technological Revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages]. Moscow, Delo Publ., 2011. 232 p. (In Russ.).

3. Klyuchishchev D.A. *Tekhnologicheskiye układy i ikh vliyaniye na formirovaniye ekonomicheskoy struktury institutov* [Technological societies and their influence on the economic structure of the institutions]. Voronezh, 2005. 172 p. (In Russ.).

4. Lenin V.I. *Doklad o prodovol'stvennom naloge* [Report on the food tax]. Complete edition in 55 vol. Vol. 43. Moscow, 1967. (In Russ.).

5. Klimova V.V. *Otsenka vozdeystviya tekhnologicheskikh ukладov na vosstanovleniye rossiyskoy ekonomiki* [Assessment of the impact of technological modes on the recovery of the Russian economy]. *Ekonomicheskii zhurnal* [Economic journal], 2010, no. 19, pp. 11—16. (In Russ.).

6. Dolgova M.V. *Sovremennye tendentsii razvitiya naukoymkikh i vysokotekhnologichnykh otrasley* [Modern trends in the development of technology-intensive and high-tech industries]. *Fundamental'nye issledovaniya* [Basic research], 2014, no. 11-4, pp. 852—857. (In Russ.).

7. *Gaydarovskiy forum i daunshifting rossiyskogo masshtaba* [Gaidar Forum and downshifting in Russian scale]. Available at: <http://www.bfm.ru/news/312935> (In Russ.).

8. Konovalova M.E. *Tekhnologicheskaya mnogoukladnost' i yeyo rol' v strukturnoy sbalansirovannosti v ekonomike* [Technological diversity and its role in the structural balance in the economy]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of Modern Economics], 2009, no. 1, pp. 88—90. (In Russ.).

9. Medvedev D. *Dolya malogo i srednego biznesa v rossiyskoy ekonomike nevelika* [The share of small and medium-sized businesses in the Russian economy is small]. Available at: <http://www.rbc.ru/rbc-freenews/20140203161806.shtml/> (In Russ.).

10. ONF *prizval kabmin sozdavat' pozitivnye stimuly stanovleniya fermerstva, a ne podryvat' kurs na importozameshcheniye* [All-Russia People's Front urged the Cabinet to create positive incentives becoming farmers, rather than undermine, the course on import substitution]. Available at: <http://onf.ru/2015/08/12/onf-prizval-kabmin-sozdavat-pozitivnye-stimuly-stanovitsya-fermerami-ne-podryvat-kurs-na/> (In Russ.).

11. Prostakov S. *Polovina gorozhan v Rossii kormitsya s ogorodov* [Half the townspeople in Russia is fed with gardens]. Available at: <http://rusplt.ru/fact/lichnoe-xozayctvo.html> (In Russ.).

12. Yavlinskiy G.A. *Periferiynyy avtoritarizm. Kak i kuda prishla Rossiya* [Peripheral authoritarianism. How and where Russia has come]. Moscow, Medium Publ., 2015. 264 p. (In Russ.).

13. Barkhatov, V.I. *Priroda i evolyutsiya hozyaystvennogo mekhanizma v Rossii* [Nature and evolution of the economy in Russia]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2016, no. 2 (384), pp. 9—15. (In Russ.).

14. Zhuravleva, G.P., Smagina, V.V. *Neobkhodimost' novoy modeli sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossii* [The need for a new model of socio-economic development of Russia]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2016, No. 11 (393), pp. 139—144. (In Russ.).

СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД FRESH VIEW

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 11 (393). Экономические науки. Вып. 54. С. 131—139.

УДК 332.14
ББК У050.22

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ТРАНСФОРМАЦИИ ЛОКАЛЬНОГО ИНСТИТУТА

*Л. Р. Абзалимова, А. О. Волокитина, А. С. Краюшкина, Ю. И. Леонтьева,
Э. М. Макина, К. А. Наумова, Е. Д. Плотникова, Д. В. Пудова*

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Институциональная среда, сложившаяся в обществе, определяет перспективы его развития. Динамика развития зависит от того, насколько эффективна существующая система институтов. Институты не приносят пользы обществу, если они неэффективны. Преобразование институтов, неоптимальных с точки зрения действий людей, может обеспечить положительную динамику развития. В работе представлена актуальная проблема разработки и выбора наилучшей альтернативы для функционирования общественного института. Данная проблема рассмотрена на примере исследования нерегулируемого института парковки. Особое внимание уделяется институциональному проектированию — попытке повысить эффективность института за счет урегулирования парковочных мест по ГОСТу.

Ключевые слова: *институт, институциональное проектирование, институциональные изменения, эффективность института, разработка институциональных альтернатив.*

Человеческое общество находится в постоянном развитии, и, как следствие, множество институтов меняются на новые, совершенствуются либо исчезают. Развитость общества обуславливается не только обилием социальных институтов, но и их способностью устойчиво и эффективно функционировать, удовлетворяя разнообразные общественные потребности.

Эффективность любого института определяется тем, в какой степени он реализует свои функции. В предшествующем нашем исследовании [9] представлен анализ практики функционирования локального института на примере ежедневно образующегося на хаотичной основе института парковки учебного корпуса № 4 Челябинского государственного университета, что позволило сделать вывод о неэффективности функционирующего института и перспективности его урегулирования. В данной статье предпринята попытка разработки модели трансформации указанного общественного института.

Основной причиной институциональных изменений становится несоответствие уже сложившихся институтов новым условиям внешней среды. Результат существования и развития института во многом зависит от его проектирования, то есть от условий создания и изначального пла-

нирования. Ситуация, когда институт стал менее полезным для общества, должна приводить не только к осознанию того, что требуются перемены, но и к непосредственным действиям практического характера.

Теория институциональных изменений освещается в трудах многих ученых. Ее основоположником считают американского экономиста Д. Норта. Цель его теории — выявление внутренних факторов, которые способствуют изменению не только отдельных институтов, но и институциональной структуры общества. Д. Норт совместно с Р. Томасом выдвинул «оптимистическую» модель институциональной эволюции, согласно которой в ходе институциональных изменений при незначительных институциональных издержках неэффективные институты заменяются эффективными, снижающими транзакционные издержки и создающие условия высокого экономического роста [1. С. 73].

Большой вклад в теорию институциональных изменений внес известный российский экономист В. Л. Тамбовцев. Помимо изучения этих изменений, их источников, он уделяет внимание поиску компромисса между всеми сферами, где активно функционируют институты, для того чтобы повысить эффективность институтов

и предсказать их модификации в будущем [2]. Ученый рассматривает институциональное проектирование и выдвигает ряд мер, которые позволят достичь положительных результатов проекта. Американский экономист А. Алчиан изучает «естественный отбор» среди институтов. По его мнению, выживают наиболее эффективные из них, те, что способны изменения внутри самих институтов привести в соответствие с изменениями внешней среды [3].

Что касается факторов институциональных изменений, или, другими словами, их источников, каждый автор выделяет принципиально различные их причины. Авторы исследования обращают внимание на изучение источников институциональных изменений таких экономистов, как Д. Норт, В. Л. Тамбовцев и М. Олсон.

Д. Норт в своей модели выделяет три основные причины институциональных изменений: изменения в относительных ценах, технологические инновации и изменения во вкусах и предпочтениях людей. Мы акцентируем внимание на последнем пункте. Изменения во вкусах и предпочтениях, по мнению Д. Нортона, ведет к постепенному разрушению каких-либо норм и их замене другими нормами. С течением времени может сложиться ситуация, когда какое-либо правило или подвергается изменению, или просто игнорируется, и никто не принуждает к его исполнению [4; 5].

Российский экономист В. Л. Тамбовцев, ссылаясь на Д. Нортона, понимает под институтом некие правила поведения (модели поведения) вместе с механизмами принуждения к их исполнению. Логика институциональных изменений, по В. Л. Тамбовцеву, такова, что предпосылка «естественного отбора» (укоренения более эффективных) институтов является ошибочной. Центральным фактором, препятствующим действовать лишь реально эффективным общественным институтам, российский экономист считает высокие транзакционные издержки осуществления институциональных изменений.

Классификация ключевых причин институциональных изменений российского экономиста В. Л. Тамбовцева включает пять подходов: политический подход; теорию бюрократии; теорию, построенную на предпочтениях; распределительную теорию; теорию, считающую основой институционального изменения приращение знаний [2].

Рассматривая классификацию, мы хотели бы остановиться на трех последних теориях, так как

именно в них видим мотивационное зерно нашего проекта. Теория, построенная на предпочтениях, подразумевает, что изменения в предпочтениях индивидов инициируют нововведения в уже существующих институтах либо замену старых институтов новыми. Сущность распределительной теории состоит в перераспределении ресурсов в пользу заинтересованной группы лиц, которая, помимо экономических преимуществ, имеет возможность правового закрепления изменений. А теория, ключевым аспектом которой является знание, предполагает, что знание провоцирует у индивида тягу к изменениям и совершенствованиям. Например, американский экономист и социолог Т. Б. Веблен считает, что «праздное любопытство» создает новые стереотипы мышления и поведения, а это, в свою очередь, приводит к возникновению новых институтов [6].

Исходя из вышеперечисленных теорий и факторов институциональных изменений, можно сделать вывод, что институт — это изменяющаяся под воздействием различных факторов форма поведения людей, основанная на разработанных многими поколениями нормах и правилах. Крупные институциональные изменения происходят медленно, так как институты являются результатом длительного исторического развития. Изменение институтов происходит вследствие их неэффективного действия, то есть когда институты не приносят пользы обществу. Таким образом, происходит замена неэффективного института на эффективный, снижающий транзакционные издержки и создающий условия экономического развития [7]. Например, переход к формату обслуживания людей через электронную очередь может стать примером замены неэффективного института более эффективным: снижаются издержки времени, проводимого в многочасовых очередях. Также причиной институциональных изменений, как уже отмечено, является несоответствие существующих институтов новым условиям внешней среды.

Но институциональные изменения также могут привести и к неэффективному результату. В этом и заключается проблема изменения какого-либо института, потому что не всегда решения, которые представлялись эффективными изначально, оказываются таковыми в результате. Поэтому необходимо учитывать ряд мер, которые будут способствовать исключению нежелательных результатов и выстраиванию последовательной и верной траектории всей исследовательской работы.

Одним из факторов предотвращения негативных последствий изменений являются трансформационные издержки перехода от старой нормы к новой [8]. Они должны быть меньше, чем трансакционные издержки функционирования неэффективной нормы. Переход к новому институту связан с такими трансакционными издержками, как издержки преодоления шаблонности поведения, издержки адаптации новой нормы к институциональной среде и др.

Авторы статьи изучили ежедневно образующийся на хаотичной основе институт парковки учебного корпуса № 4 Челябинского госуниверситета (рис. 1). Ход исследования, анализ данных и выявленные факторы, влияющие на эффективность института, подробно описаны в первой части нашего проекта [9], в которой был сделан вывод о перспективности урегулирования исследуемого института парковки.

Исходя вышесказанного, можно обозначить цель работы: выявление путей повышения эффективности института парковки. То есть достижение цели должно обусловить вариант института, действующего эффективнее. В рамках статьи поставлено несколько задач: во-первых, разработка альтернатив; во-вторых, выяснение возможности создания эффективного института парковки с увеличением ее вместимости за счет создания парковочных мест по ГОСТу; в-третьих, поиск ответа на вопрос, что должно быть изменено в институциональной среде для достижения цели институциональных изменений.

Эффективность любого института определяется степенью реализации его функций. Мы выяснили, что объект нашего исследования (парковка), выполняет свои функции не совсем эффективно. Возможно, предложенные нами изменения повысят его эффективность. Но, если устоявший-

ся институт парковки окажется эффективнее, чем предлагаемое нами нововведение (расчерченная парковка), появится вероятность того, что институциональные изменения могут быть нерациональны или способны привести к формированию еще более неэффективного института.

Кроме того, большую роль играет ресурсная осуществимость проекта, то есть наличие лидерских, информационных, временных и других ресурсов. К тому же формулирование в ходе проектирования институциональных альтернатив является необходимым условием положительного результата [10]. Также важно помнить о трансакционных издержках, которые будут сопутствовать изменению института. Трансакционные издержки должны быть минимальны, и только при этом условии подлинная цель нашего институционального проекта будет достигнута [11; 12].

Для эффективного использования территории парковки нужна правильная и грамотная разметка. По ГОСТу [13] разметка парковочных мест выполняется линиями, ширина которых 10 см, при расчетах это будет учитываться. Ширина проезда автомобиля должна быть не менее 6 м, длина и ширина парковочного места — не менее 5 м и 2,5 м соответственно. Количество мест для инвалидов должно составлять не менее 10 % всех парковочных мест, ширина такого места — 3,6 м.

Исследуемая парковка имеет форму неправильного прямоугольника. Примерная длина парковки 35 м, ширина с одной стороны 24 м, с другой — 21 м, значит, учитывая ширину линий и парковочные места для инвалидов, можно посчитать, что в ряд А будет помещаться 12 машин ($35 - 3,6 \times 3 = 24,2$; $24,2 : 2,5 = 9,68$; $3 + 9 = 12$). Для проезда в ряд А потребуется 6 м, поэтому ряд В становится длиной 29 м. Как и при расчете мест в ряду А, учитывая ширину линий, получаем 11 мест

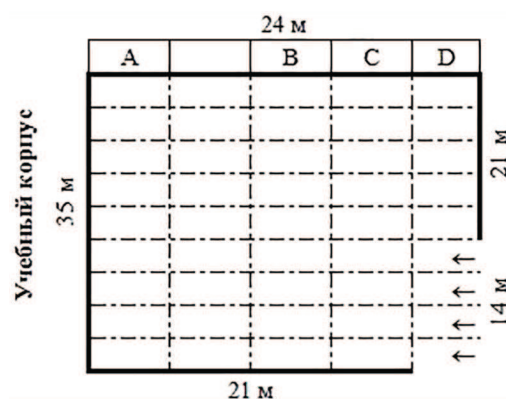


Рис. 1. Парковка и схема парковки учебного корпуса № 4 Челябинского госуниверситета

($29 : 2,5 = 11,6$) в ряду В. Учитывая, что длина места 5 м, расстояние между рядами А и В равняется 6 м, а ширина нижней стороны парковки — 21 м, ряд С будет состоять из трех мест, так как въезд на парковку должен быть не менее 6 м шириной ($8 : 2,5 = 3,2$). Расположить ряд D невозможно, так как расстояние от него до ряда В будет только около 3 м, что не соответствует ГОСТу. В итоге получаем 26 мест, что уступает максимально зафиксированному значению — 37 машин (рис. 2).

Невозможным для разметки является вариант обычной расстановки. Водители привыкли ставить автомобили в 4 ряда, но по нормам это недопустимо, так как ширина парковки 21—24 м, а в таком случае требуется минимум 27 м (ряды А, В, D — по 5 м, промежуток между рядами А и В — 6 м, ряд С — 6 м, чтобы между рядом В и D был промежуток 6 м).

Можно сделать вывод, что нет смысла расчерчивать парковку по ГОСТу, территория парковки эффективнее используется при установившейся расстановке автомобилей.

Но, если же немного пренебречь нормативностью размещения парковочных мест, можно расчертить парковку с четырьмя рядами, привычными для автомобилистов (рис. 3). Чтобы была возможность заезда в ряд D, расстояние между рядами А и В сокращаем на 1 м; таким образом, расстояние между рядами В и D становится око-

ло 4 м. В ряду С также остается 3 места, а в ряд D может вместиться 7 парковочных мест с учетом расстояния 2,5 м, оставленного для удобства заезда на парковку ($18,5 : 2,3 = 8,04$). Получается, что при такой парковке мы имеем 34 места, что уступает максимальному значению, зафиксированному при эксперименте, на три движимые единицы. Данное размещение является более привычным, так как это сформировавшаяся с годами поведенческая рутина. Следовательно, при таком варианте можно будет избежать некоторых транзакционных издержек, связанных с пониманием водителями новой разметки и привыканием к ней. Но такую разметку вряд ли можно назвать нормой, хоть она и эффективна. Расстояние между рядами меньше, чем требуется (А—В — 5 м, В—D — 4 м), что может быть небезопасным. Но при изучении данных, как уже было отмечено, нам удалось установить, что в большинстве случаев расстояние от стены корпуса до ряда В равнялось 10 м и что этого достаточно для проезда автомобилей (по ГОСТу требуется 11 м от стены корпуса до ряда В).

Чтобы показать разнообразие структурных альтернатив, можно рассмотреть такой вариант, как размещение парковочных рядов перпендикулярно учебному корпусу (рис. 4). В рядах А и D оставляем 1,5 м для пешеходов. Ряд D будет состоять из 9 парковочных мест ($22,5 : 2,3 = 9,8$). Оставляем промежуток 6 м между рядом D и С.

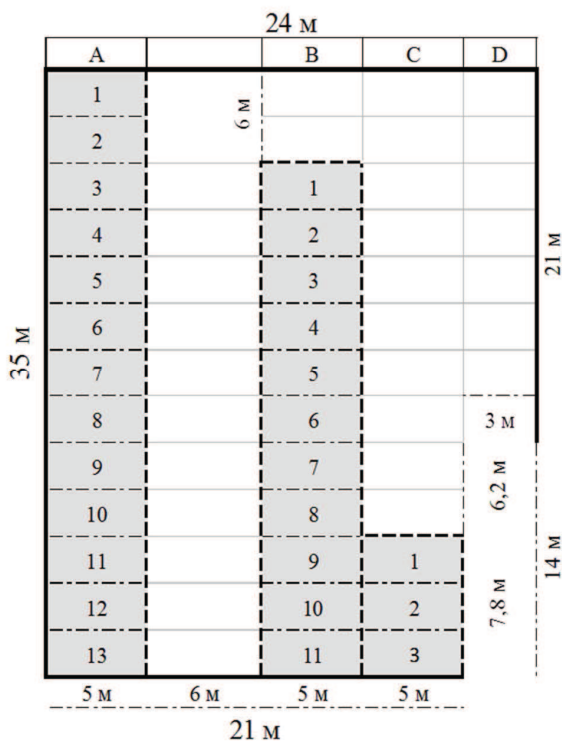


Рис. 2. Размещение мест по ГОСТу

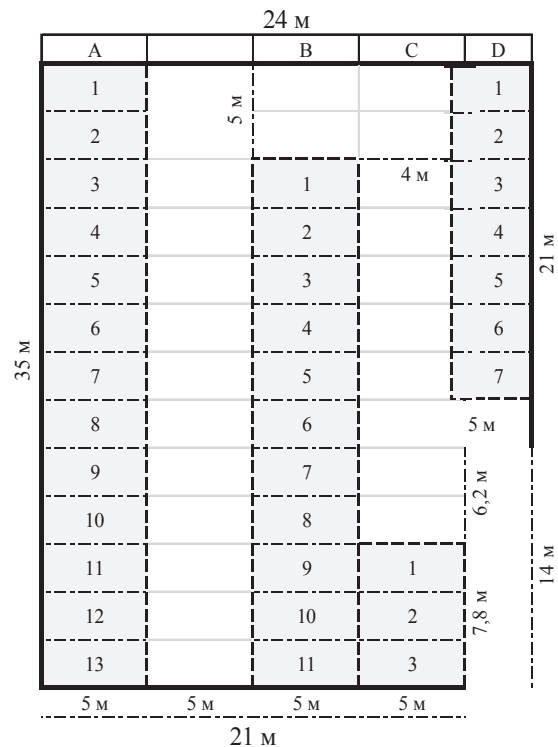


Рис. 3. Привычное размещение парковочных мест

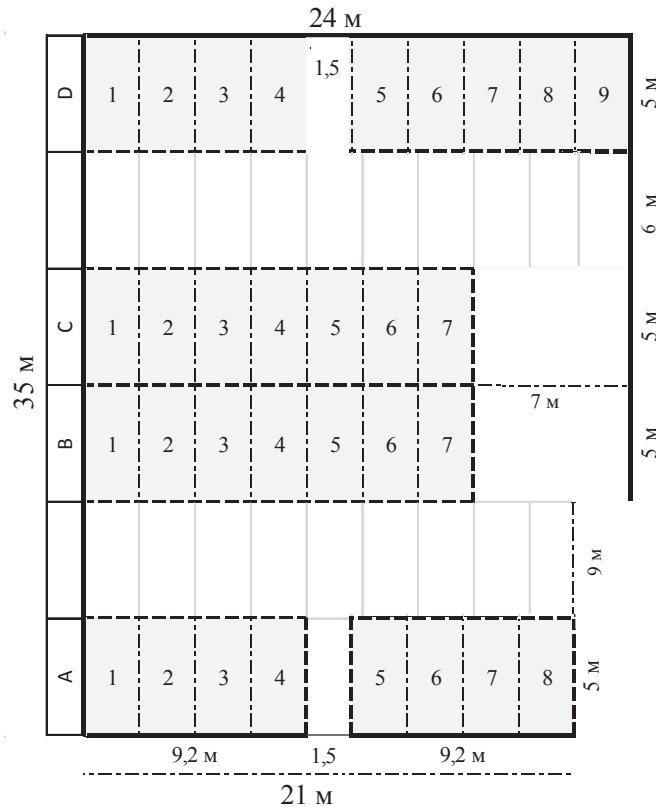


Рис. 4. Размещение рядов перпендикулярно учебному корпусу

Ряд С и В с учетом того, что требуется оставить 6 м для проезда в ряд D, будут состоять из 7 мест ($18 : 2,3 = 7,8$). Для ряда А остается еще 14 м, и целесообразнее будет сделать его в нижней части парковки, оставив 9 м до ряда В. С учетом пешеходного прохода в ряд войдет 8 парковочных мест ($19,5 : 2,3 = 8,5$). Общим итогом получаем 31 место, что также уступает максимальному значению. Тем более что такой вариант расположения парковочных мест будет крайне неудобным для понимания водителями и привыкания к нему, а значит, есть вероятность того, что трансформационные издержки окажутся гораздо больше издержек функционирования действующего института.

Таким образом, вариант привычного для водителей расположения парковочных мест позволяет стабильно вмещать 34 автомобиля, но судить о его безопасности можно по тому, что он не соответствует ГОСТу. Попытки изменить парковку при помощи разметки по ГОСТу могут оказаться безрезультатными либо привести к негативным последствиям. Возможно, водители будут продолжать парковаться по-прежнему, невзирая на разметку, так как эта рутина удобна и знакома для них.

Подводя итог работе, вновь обратимся к понятиям института и институционального измене-

ния. Институт — это правила поведения и механизмы, обеспечивающие их выполнение; нормы поведения, которые структурируют взаимодействия между людьми. Но для более эффективного функционирования социума недостаточно статичной совокупности институтов, обеспечивающих определенные нужды его членов. Важны постоянные динамические преобразования институтов, или их изменения. Внутренняя среда института должна чутко улавливать бурные потоки внешних изменений, впитывать новую информацию и, видоизменяя, внедрять ее в соответствии со спецификой и требованиями института. Помимо этого, у каждого института должна быть выработана предохранительная функция, способная перенимать извне лишь нужные и качественные знания [14]. Поэтому можно сказать о том, что институциональное изменение — очень важный процесс, и эффективность такого изменения для института определяется прежде всего его выходом на новый, более высокий уровень. Вместе с этим возникает вопрос: как правильно, при минимальных издержках, добиться модификации института?

На взгляд авторов работы, самое эффективное институциональное изменение выполняется посредством институционального проектирования,

то есть конкретно выстроенного плана действий, в котором соблюдены все условия. Существует шесть таких условий, или принципов: этапной полноты проекта, компонентной полноты проекта, достаточного разнообразия стимулов, максимальной защищенности от девиантного поведения, соучастия и типологичности [15]. Что же касается нашего исследования, то были соблюдены практически все условия институционального проектирования. Наличие точно поставленных целей и задач представляет этапную полноту проекта. Перед тем как приступить к практической части работы, мы схематично изобразили парковку, обозначили критерии, по которым будем осуществлять исследовательскую деятельность. Составили график и распределили обязанности по возможности в равной степени как в практической части, так и в теоретической. Все это отражает компонентную полноту проекта. Типологический принцип в работе не оговаривается, но изначально мы определили, что это неформальная структура для определенных участников (студентов и преподавателей вуза, имеющих личный транспорт). Пожалуй, единственный принцип, не принятый во внимание, — это принцип достаточного разнообразия стимулов, так как участники (а именно водители, которые ставили машины на парковку у 4-го учебного корпуса ЧелГУ) не были оповещены о том, что проходит исследование, следовательно, и стимулов тоже не имели.

Но если же в будущем наша команда попробует расчертить парковку, то этот принцип будет играть большую роль в восприятии водителями изменений привычного для них порядка. Принцип разнообразия стимулов предполагает, что проектировщик для повышения эффективности вводимого изменения должен максимально разнообразить систему поощрений для участников института. Это нужно для того, чтобы они с наибольшей вероятностью выполняли требуемые от них действия. В нашем случае такими стимулами могут стать расклеенные на территории парковки объявления о том, что разметка выполнена по ГОСТу, что предполагает повышение безопасности парковки и избежание дискомфорта водителей. Кроме того, в первую неделю можно обеспечить присутствие человека на территории парковки, который не только оценивал бы соблюдение водителями новых правил, но и помогал бы им в случае затруднения при парковании автомобилей.

Подводя итог всей нашей работе, необходимо вспомнить о целях и задачах, поставленных в начале статьи. Целью было выявление путей повышения эффективности института парковки.

В рамках поставленной нами цели выполнялись задачи:

- Во-первых, разработка институциональных альтернатив. В течение четырех недель наша команда проводила наблюдения за поведением автомобилистов на парковке, и, изучив полученные данные, пришла к выводу, что альтернативой привычного расположения машин на парковке будет правильная разметка парковочных мест в соответствии с ГОСТом. В первую очередь это безопасно для дорожного движения и экономично в использовании территории парковки. Нами было предложено три варианта.

- Во-вторых, выяснение того, можно ли создать эффективный институт парковки, увеличив ее вместимость за счет организации парковочных мест по ГОСТу. Изучив периметр парковки и расположение автомобильных мест, мы выяснили, что при разметке по ГОСТу (пренебрегая долей нормативности ввиду недоступности некоторых позиций на парковке) количество машин, помещающихся на стоянке, остается неизменным в сравнении с привычным положением автомобилей на парковке и уступает максимально зафиксированному результату на 3 автомобиля. Единственной проблемой является то, что проезд между рядами меньше нормы, но, как уже отмечалось, нами установлено, что это не мешает нормальному проезду автомобилей. Следовательно, целесообразнее была бы нормативная разметка, так как рациональнее стабильно иметь 34 места, чем 37 в одном случае из 100 или те же 36 мест в 4 случаях из 100.

- В-третьих, ответ на вопрос: что должно быть изменено в институциональной среде, чтобы цель институциональных изменений была достигнута? Как мы уже выяснили ранее, парковка имеет форму неправильного прямоугольника, что, возможно, и не позволяет максимально эффективно использовать парковку. Поэтому стоит взять во внимание идею расширения либо корректировки формы стоянки, что вероятнее приведет к приумножению мест на парковке. Перспективой развития нашего проекта может стать временная разметка парковки.

Благодарность

Авторы выражают благодарность своему научному руководителю Дмитрию Александровичу Плетневу за ценные советы и идеи в ходе проведения исследования и написания статьи.

Список литературы

1. Норт, Д. К. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. К. Норт // THESIS. — 1993. — № 2. — С. 69—91.
2. Тамбовцев, В. Л. Экономическая теория институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев. — М. : ТЕИС, 2005. — 542 с.
3. Алчиан, А. Производство, информационные издержки и экономическая организация / А. Алчиан, Х. Демсец // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры / отв. ред. Я. И. Кузьминов. — М. : ГУ-ВШЭ, 2004. — С. 166—207.
4. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. — М. : Фонд экон. кн. «Начала», 1997. — 180 с.
5. Норт, Д. Институты, институциональные соглашения и функционирование экономики / Д. Норт ; под ред. А. Н. Нестеренко, Б. З. Мильнера. — М. : Фонд экон. кн. «Начала», 1997. — 190 с.
6. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — М. : Прогресс, 1984. — 183 с.
7. Вольчик, В. В. Институциональные изменения, коллективные действия и социальные ценности [Электронный ресурс] / В. В. Вольчик // Науч. тр. ДонНТУ. Сер. экон. — 2014. — № 1. — URL: <http://instud.net/2014/1/11.pdf> (дата обращения 1.12.2015).
8. Малахов, Р. Г. Логика процесса институциональных изменений / Р. Г. Малахов. — Вестн. Алтайск. акад. экономики и права. — 2010. — № 4. — С. 13—16.
9. Анализ практики функционирования локального института в России / А. О. Волокитина [и др.] // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2016. — № 2 (384). Экон. науки. Вып. 52. — С. 241—251.
10. Палаш, С. В. Институциональные изменения и экономический рост [Электронный ресурс] / С. В. Палаш // Рос. предпринимательство. — 2011. — № 2 (178). — С. 4—9. — URL: <http://old.creativeconomy.ru/articles/11642/> (дата обращения: 2.12.2015).
11. Коуз, Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Вехи экономической мысли. Вып. 2: Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. — СПб. : Экон. шк., 1995. — С. 11—32.
12. Эрроу, К. Экономическая трансформация: темпы и масштабы / К. Эрроу // Реформы глазами американских и российских ученых / под общ. ред. О. Т. Богомолова. — М. : Рос. экон. журн, 1996. — С. 75—86.
13. ГОСТ Р 51256-2011. Технические средства организации дорожного движения. Разметка дорожная. Классификация. Технические требования [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-51256-2011> (дата обращения 27.11.2015)
14. Тамбовцев, В. Л. Институциональные изменения в российской экономике [Электронный ресурс] / В. Л. Тамбовцев. — URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/669/866/1217/004Tambovtsev.pdf> (дата обращения 27.11.2015).
15. Тамбовцев, В. Л. Основы институционального проектирования : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. — М. : ИНФРА-М, 2009. — 144 с.

Сведения об авторах

Абзалимова Лилия Рафисовна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. abzalimova-liliy@mail.ru

Волокитина Алена Олеговна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. volokitina95@mail.ru

Краюшкина Анастасия Сергеевна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kosolapaya_96@mail.ru

Леонтьева Юлия Игоревна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. leonteva_yulechka@inbox.ru

Макина Элеанора Мунировна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. ellamakina@mail.ru

Наумова Ксения Андреевна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. Ksuha-457000@mail.ru

Плотникова Екатерина Дмитриевна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. katrin12.01@yandex.ru

Пудова Дарья Вячеславовна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. brik.96@bk.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 131—139.

THE DEVELOPMENT OF LOCAL INSTITUTION'S TRANSFORMATION MODEL

L.R. Abzalimova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. abzalimova-liliy@mail.ru

A.O. Volokitina

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. volokitina95@mail.ru

A.S. Krayushkina

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. kosolapaya_96@mail.ru

Yu.I. Leont'eva

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. leonteva_yulechka@inbox.ru

E.M. Makina

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. ellamakina@mail.ru

K.A. Naumova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. Ksuha-457000@mail.ru

E.D. Plotnikova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. katrin12.01@yandex.ru

D.V. Pudova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. brik.96@bk.ru

The institutional environment prevailing in the society, determines the prospects of its development. Dynamics of development depends on how effective the current system of institutions. Institutions are not useful to society if they are not effective. Converting non-optimal from the point of view of the actions of human institutions that can provide the positive dynamics of development. The article considers the actual problem of developing and selecting the best alternative for the functioning of a public institution. This issue is considered by the example of research of unregulated parking institute. The article focuses on the institutional planning — an attempt to increase the efficiency of the institute by the settlement of parking spaces on the Government standards.

Keywords: *institute, institutional design, institutional changes, effectiveness of institute, development of institutional alternatives.*

References

1. Nort D.K. Instituty i ekonomicheskiiy rost: istoricheskoye vvedeniye [Institutions and economic growth: a historical introduction]. *THESIS* [THESIS], 1993, no. 2, pp. 69—91. (In Russ.).
2. Tambovtsev V.L. *Ekonomicheskaya teoriya institutsional'nykh izmeneniy* [Economic theory of institutional change]. Moscow, TEIS Publ., 2005. 542 p. (In Russ.).
3. Alchian A., Demsets H. Proizvodstvo, informatsionnye izderzhki i ekonomicheskaya organizatsiya [Production, information costs, and economic organization]. *Istoki: Ekonomika v kontekste istorii i kul'tury* [Origins. Economy in the context of history and culture]. Moscow, GU-VShE Publ. 2004. Pp. 166—207. (In Russ.).

4. Nort D. *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki* [Institutions, institutional changes and economic performance]. Moscow, Foundation of economic book "Beginnings" Publ., 1997. 180 p. (In Russ.).
5. Nort D. *Instituty, institutsional'nye soglasheniya i funktsionirovaniye ekonomiki* [Institutes, institutional arrangements and economic performance]. Moscow, Foundation of economic book "Beginnings" Publ., 1997. 190 p. (In Russ.).
6. Veblen T. *Teoriya prazdnogo klassa* [The theory of the leisure class]. Moscow, Progress Publ., 1994. 183 p. (In Russ.).
7. Vol'chik V.V. *Institutsional'nye izmeneniya, kollektivnye deystviya i sotsial'nye tsennosti* [Institutional change, collective action and social values]. *Nauchnye trudy DonNTU* [Scientific works of Donetsk National Technical University], 2014, no. 1. Available at: <http://instud.net/2014/1/11.pdf>, accessed 1.12.2015. (In Russ.).
8. Malakhov R.G. *Logika protsessa institutsional'nykh izmeneniy* [Logic of the process of institutional change]. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava* [Bulletin of Altay academy of economics and law], 2010, no. 4, pp. 13—16. (In Russ.).
9. Volokitina A.O. [et al.]. *Analiz praktiki funktsionirovaniya lokal'nogo instituta v Rossii* [Analysis of the local Institute of functioning practices in Russia]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2016, no. 2 (384), pp. 241—251. (In Russ.).
10. Palash S.V. *Institutsional'nye izmeneniya i ekonomicheskiy rost* [Institutional changes and economic growth]. *Rossiyskoye predprinimatel'stvo* [Russian Entrepreneurship], 2011, no. 2 (178), pp. 4—9. Available at: <http://old.creativeeconomy.ru/articles/11642/>, accessed 2.12.2015. (In Russ.).
11. Kouz R. *Priroda firmy* [The nature of the firm]. *Vekhi ekonomicheskoy mysli. Vyp. 2: Teoriya firmy* [Milestones of economic thought, iss. 2: Theory of the Firm]. St. Petersburg, Economic school Publ., 1995. Pp. 11—32. (In Russ.).
12. Errou K. *Ekonomicheskaya transformatsiya: tempy i masshtaby* [Economic Transformation: the pace and scale]. *Reformy glazami amerikanskikh i rossiyskikh uchyonykh* [Reforms through the eyes of American and Russian scientists]. Moscow, Russian Economic Journal Publ., 1996. Pp. 75—86. (In Russ.).
13. GOST R 51256-2011. *Tekhnicheskiye sredstva organizatsii dorozhnogo dvizheniya. Razmetka dorozhnaya. Klassifikatsiya. Tekhnicheskiye trebovaniya* [GOST R 51256-2011. Technical means of traffic management. Road markings. Classification. Specifications]. *Elyektronnyy fond pravovoy i normativno-tekhnicheskoy dokumentatsii* [Electronic Fund of legal and normative-technical documentation]. Available at: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-51256-2011>, accessed 27.11.2015. (In Russ.).
14. Tambovtsev V.L. *Institutsional'nye izmeneniya v rossiyskoy ekonomike* [Institutional changes in the Russian economy]. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/669/866/1217/004Tambovtsev.pdf>, accessed 27.11.2015. (In Russ.).
15. Tambovtsev V.L. *Osnovy institutsional'nogo proektirovaniya* [Fundamentals of institutional design]. Moscow, INFRA-M Publ., 2009. 144 p. (In Russ.).

ДИСКУССИИ DISCUSSION

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 11 (393). Экономические науки. Вып. 54. С. 140—149.

УДК 338.124.4
ББК У011.3-971

ПЕРМАНЕНТНЫЙ КРИЗИС РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Г. П. Журавлева¹, Н. В. Манохина²

¹ *Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Москва, Россия*

² *Саратовский социально-экономический институт (филиал)
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, Саратов, Россия*

Современный мир характеризуется преобладанием рыночной системы хозяйствования, важнейшей чертой функционирования которой является существование кризисов. Анализируется понятие «спираль кризиса», которая имеет отличную от фазового подхода природу и динамику развития кризиса и распространяется не только на российскую, но и на европейскую экономику. Раскручиваемая спираль кризиса может привести к хаосу, который имеет имманентные правила, то есть хаос институционализирован.

Ключевые слова: *перманентный кризис, деиндустриализация, спираль кризиса, малодефицитные параметры, теория фракталов, самотождественность, грани хаоса.*

Известно, что экономический кризис (от греч. krisis — поворотный пункт) — резкое ухудшение экономического состояния страны (мира), проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся хозяйственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы и в итоге в снижении жизненного уровня, благосостояния населения. Однако это не только спад, но и возможность обновления. В китайском языке кризис описывается двумя иероглифами, которые в переводе означают: один — шанс, а другой — угроза.

Кризисы как экономическая рецессия известны давно. В истории первый кризис связывают с кризисом в Древнем Риме 88 г. до н. э., когда грандиозный рост денежных ликвидных активов увенчался проблемами в другой стране (с азиатскими рынками).

С начала XIX столетия, то есть со времени, когда рыночные отношения становятся относительно зрелыми, экономика промышленно развитых стран с удивительной регулярностью (периодичностью) испытывала кризисы перепроизводства. Эта периодичность в экономической теории рассматривается как периодические циклы Н. Кондратьева (50—60 лет), С. Кузнецца (18—25 лет), К. Жуглара (7—12 лет), К. Маркса (10 лет), Дж. Китчина (2—4 года), Форрестера (200 лет), Тоффлера (1000—2000 лет). Последние характеризуют циклы развития цивилизации. В реальной жизни эти циклы могут накладываться

друг на друга. Например, на повышательной волне кондратьевского цикла могут быть циклы Кузнецца, Маркса, Китчина и т. д.

В XIX в. первые серьезные кризисы возникали в отдельных странах: в 1825 г. — в Великобритании, в 1836 г. — в США. Затем они стали распространяться и на другие страны: 1847 г. — всеобщий европейский кризис; 1857 г. — первый мировой кризис; 1997—1998 г. — азиатский кризис и с августа 2008 г. — первый кризис современного глобального хозяйства.

Причины экономических кризисов. Ныне в мировой экономической литературе имеется очень много самых разных мнений по вопросу о причинах возникновения кризисов. Многие исследователи и политики ранее придерживались мнения о том, что кризисы вызываются внешними по отношению к экономике потрясениями (шоками), среди которых называют: возникновение пятен на Солнце, приводящие к неурожаю и общему экономическому спаду (У. Джевонс, В. И. Вернадский); войны, революции и другие политические потрясения; землетрясения, цунами и т. д. Именно поэтому кризисы не являются внутренне присущей родовой чертой рыночной системы хозяйствования.

Для современных теорий характерна меньшая категоричность и однозначность. Признавая наличие внешних факторов, их возрастающее значение в условиях глобализации и влия-

ние на экономическую динамику, цикличность экономического, финансового, общественного и цивилизационного развития, ученые объясняют существование кризисов и внутренними причинами. К ним относят соотношение оптимизма и пессимизма в экономической деятельности людей (В. Парето, А. Пигу), избыток сбережений и недостаток инвестиций (Дж. М. Кейнс), противоречие между общественным характером производства и частным присвоением (К. Маркс), нарушение в области денежного спроса и предложения (И. Фишер, Р. Хоутри), перенакопление капитала (М. Туган-Барановский, Г. Кассель, А. Шпитхоф), недопотребление и бедность населения (Г. Мальтус). Среди этих пропорций профессор Г. Х. Попов выделяет диспропорции между работниками в мире по уровню производительности их труда, потребления на душу населения, существующий ныне перекося в сторону потребительства (как главной черты современной цивилизации), в темпах роста населения (более быстрое увеличение бедного населения), в структуре населения (рост больных и пожилых людей), природных богатств и границ государства, идеологических и мировоззренческих.

Помимо этого, среди причин кризиса современного глобального хозяйства называют: монополизацию и перепроизводство, но не обычной, а специфической продукции — информационной и управленческой (М. Делягин); перепроизводство основной мировой валюты — доллара США, недостаток ликвидности в банках (Р. Игнатъев); кризис доверия между финансовыми институтами (Н. Стариков); уровень корпоративного управления, породивший серьезные диспропорции на низовом уровне (когда права собственников колоссальны, а ответственность минимальна, в то же время права работников ничтожны, а ответственность высока, менеджеры мечутся между двух огней) (Г. Клейнер); отрыв развития виртуальной (финансовой) экономики от реальной и множество других.

Такое обилие взглядов объясняется сложностью данного экономического процесса, что обуславливает необходимость более глубокого изучения сущности и содержания современного кризиса.

Настоящий кризис является не просто кризисом современного глобального хозяйства. Одновременно он выступает как финансовый, экономический, экологический, демографический, социально-культурный, идеологический

и этико-нравственный кризис. Объясняется это тем, что этот кризис совпал по времени с современным цивилизационным кризисом, более масштабным и более глубоким. Именно в этом его особенность, что позволяет нам характеризовать его как системный и цивилизационный.

Развитие идеи перманентного кризиса. Экономическая наука в последнее десятилетие более внимательно стала относиться к идее перманентного (от лат. *permanentis* — постоянный, непрерывный) кризиса, носящего именно системный характер, причем первоначально эта идея вызывала скорее недоумение, чем признание. Теперь ее выдвигают и поддерживают весьма влиятельные авторитеты. Так, Линдон Ларуш, представитель американской элиты, кандидат в восьми президентских выборах в США, заслуженный политик, экономист и философ, считает, что американская экономика находится в состоянии перманентного кризиса [1]. По его мнению, 24 августа вся трансатлантическая система «накрылась», теперь наблюдается глобальный системный коллапс, который даст дикие, непредсказуемые эффекты по всей планете. Мало кто пока понимает всю глубину этого кризиса, но ясно уже сейчас, что в рамках системы крах не остановим. Л. Ларуш считает, что необходимо выкинуть Уолл-Стрит из системы и перезапустить экономику с акцентом на физическую продуктивность и в США, и по всему миру. Идея о том, что так называемый биржевой крах в «черный понедельник» — причина кризиса, несостоятельна. Крах лишь отображает тот факт, что рынки начинают догонять реальность, в которой система тотально обанкрочена. Несостоятельными являются и обвинения в адрес Китая в качестве причины кризиса. Из него реально выжали соки, ибо коллапс глобальной торговли существенно влияет на Китай, но не Китай этому причина. Эпицентр находится в трансатлантической финансовой системе — вот откуда распространяется крах. Страны типа Китая, Индии, других стран БРИКС и связанных с ними имеют лучшие шансы выжить в этот шторм. США же шансов на выживание не имеют, только если немедленно не запустят реформы, включающие возврат к закону Гласса — Стигалла (это означает запрет деривативов и множества других паразитарных финансовых инструментов), запуск системы кредитования Гамильтона, где кредитоваться будут проекты, ориентированные на продуктивную занятость населения, улучшение научных

и культурных возможностей. Немедленным условием для запуска этих мер, по Л. Ларушу, является изгнание Обамы и замена его компетентными людьми. Курс Обамы ведет к термоядерной войне США с Россией и Китаем как к итогу финансового кризиса, и потому его изгнание важно вдвойне. Его надо заменить эффективной командой, понимающей, что мы вошли в период перманентного кризиса.

Приведем еще ряд знаковых публикаций по проблеме перманентного кризиса. М. Г. Делягин в 2000 г. отмечал, что рост и без того исключительной из-за «наследия плановой экономики» монополизации в условиях агрессивно неблагоприятного делового климата и чрезмерного фискального давления со стороны государства ведет к тому, что могут легально выживать и развиваться только крупные структуры, политически опирающиеся на государство. Принципиально важно, что им выгодны перманентный финансовый кризис и тотальная нехватка денег, ослабляющие не связанных с государством конкурентов и превращающие такие крупные структуры в своего рода «политические монополии». Перманентный политический кризис еще более подрывает доверие к государству. Поэтому попытки собрать под его гарантии сколь-нибудь значительные средства обречены на провал [5].

Есть и другие исследования, посвященные анализу причин и природы перманентного кризиса; см., напр., [3].

В. Ф. Паульман [4] утверждает, что есть все основания говорить о том, будто мы имеем дело с новым типом экономического кризиса, и ссылается на статью И. Ткачева «Кризис поставил крест на классической теории экономики» (<http://www.rbc.ru/economics/06/02/2012/636381.shtml>), в которой отмечается, что текущий кризис «переломил хребет экономической парадигме, господствовавшей в умах ученых и политиков все последние десятилетия... Правда, пока лишь немногие решаются заявить, что вместе с “пузырем” американских финансов лопнула и экономическая теория, которая не смогла заметить приближающуюся катастрофу, а теперь не может предложить действенных рецептов по выходу из кризиса... Идеализированные эконометрические модели, за которые выдавались Нобелевские премии, как выяснилось, слишком сильно расходились с экономической и финансовой реальностью, которая драматически усложнилась в последние пару десятилетий».

В книге Дж. Стиглица «Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса» отмечается, что «неправильная экономическая теория породила неправильные политические меры... Сегодня, когда Америка и остальной мир сражаются за то, чтобы восстановить свою экономику до состояния устойчивого роста, нас снова ожидает провал в политике и в политической науке» [10. С. 14].

Нынешний кризис — это кризис современного миропорядка, хотя он и начался как кризис глобального фиктивного капитала, заставивший ради спасения капиталистической экономики пустить в ход ресурсы государственных бюджетов и включить на полную мощь печатные станки. В системе глобального капитализма частные интересы всех субъектов воспроизводства в этой системе превалируют над интересами всеобщими, что неизбежно приводит к хаосу, стихийности в воспроизводстве общественного капитала в масштабах всей планеты.

С. Фирсова рассматривает перманентный кризис в формате Европы и делает акцент на долгой кризис, который продлится еще долго [11].

Основные показатели кризиса российской экономики в 2015 г. Кризис российской экономики — это составляющая перманентного общемирового, глобального кризиса 2007—2008 гг., который начал спадать к 2010 г. и породил тем самым оптимистические ожидания и представления. Но в середине 2014 г. он вспыхнул с новой силой, что дало основания в научном мире говорить о новом (втором) этапе перманентного кризиса.

По мнению экспертов Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), российская экономика развивается по модели латиноамериканского инфляционно-девальвационного цикла, который характеризуется периодической девальвацией рубля, ростом процентных ставок и периодической же дестабилизацией бюджета. Постепенно Россию превращают в Латинскую Америку, страна погружается в перманентный бюджетный кризис. В России наблюдается падение стимулов к инвестициям и деловой активности, укрепляются негативные ожидания относительно долгосрочных перспектив экономики. В результате Россия теряет конкурентные преимущества экономики и втягивается в круг кризисов.

В 2015 год экономика России вступила с целым комплексом наследованных от предыдущего года проблем: продолжающееся снижение цен

на нефть, сохранение экономических санкций, падение доли инвестиций в ВВП, сокращение темпов роста ВВП и на этой основе самое печальное — снижение уровня жизни россиян.

Прогноз развития экономики РФ на 2015 г. делали Центробанк РФ (ЦБ РФ), Минэкономразвития (МЭР), Всемирный банк (ВБ), Международный валютный фонд (МВФ) (рис. 1).

В реальности цена на нефть за десять месяцев 2015 г. упала с 56,5 долл. США в конце 2014 г. до 49,7 долл. в октябре 2015 г.

По официальным данным Росстата, в 2012—2014 гг. физический объем ВВП России вырос на 5,4 %. В 2015 г. роста не ожидалось, прогнозировался спад. ВВП на душу населения в 2014 г. в РФ составлял 12,9 тыс. р., прогноз на 2015 г. — спад до 8,2 тыс. р. Ровно столько, сколько в Китае; в 4 раза больше, чем на Украине; выше, чем в Болгарии.

Падение цен на нефть привело к обвальному снижению курса рубля к доллару и евро: по сравнению с паритетом покупательной способности — в 3 раза, а по отношению к равновесному курсу он оказался заниженным на 40—50 % [2].

Отягощает экономическую ситуацию огромный долг российских компаний перед иностранными кредиторами, который в условиях перманентного кризиса постоянно растет. Если в 2005 г. он равнялся 213 млрд долл., в 2009 — 480 млрд, то в 2015 — 560 млрд долл. при величине валютных резервов 360 млрд долл.

Дальнейшее развитие национальной экономики нуждается в увеличении доли инвестиций в основной капитал с 18 % ВВП в 2015 г. до 25 % в 2020 г. и 30 % в 2025 г. Только в этом случае возможны выход из кризиса и начало технологического обновления РФ. По словам академика С. Ю. Глазьева, в 2000-х гг. российская экономика была недоинвестирована в 1,5 раза. Отрицательно на развитии экономики России сказывается и рост вывоза отечественного капитала с 80 млрд долл. в 2014 г. до 120 млрд и выше в 2015 г.

Падение уровня жизни россиян характеризуют многие данные¹, например:

— рост цен на потребительские товары за 10 месяцев 2015 г. на 13,6 %, продовольствия — на 18,6 % (отельные виды продукции на 30—40 %);

— рост инфляции с 8,8 % в 2010 г. до 12—13 % в 2015 г.;

— сокращение роста реальной заработной платы за 7 месяцев 2015 г. (по данным Минэкономразвития) к аналогичному периоду 2014 г. на 8,8 %, реальных располагаемых доходов на 2,9 %;

— рост безработицы в результате второй волны сокращений сотрудников в конце 2014 — начале 2015 г.;

— сокращение медицинских работников (свыше 90 тыс.) в 2013—2014 гг. (17,5 тыс. населенных пунктов не имеют учреждений, оказывающих первичную медицинскую помощь²);

— рост платных медицинских услуг, общая сумма которых в 2015 г. составила 3,2 трлн р., впервые превысив государственные расходы на эти цели.

Эти данные свидетельствуют о чрезвычайной важности понимания природы и сущности реформ в условиях перманентного кризиса, по многим параметрам отличающегося от фазы кризиса в классическом его представлении. До сих пор в науке доминирует представление о кризисе как об одной из фаз экономического цикла, чередующейся с фазами депрессии, оживления и подъема (бума). На этом фоне весьма спорными выглядят отдельные попытки дать иное толкование происходящим лавинообразным кризисным процессам в мировой экономике, которые отчетливо проявляются и в экономике России. Речь идет о таком явлении, процессе, как *спираль кризиса*, которая, как представляется, имеет отличные от фазового подхода природу и динамику развития кризиса. Многие утверждения известных ученых, политиков свидетельствуют о том, что спираль кризиса распространяется не только на российскую, но и главным образом на европейскую экономику. Так, по мнению многих авторитетных специалистов, в 2012 г. еврозона вошла в новую спираль кризиса, которая раскручивается и в России [12]. Европейская зона пыталась с 2012 г. вводить фискальные меры, связанные с консолидацией и выходом на малобюджетные параметры государственного бюджета. Несмотря на принимаемые меры жесточайшей экономии, в еврозоне снизились перспективы экономического роста. Появились страны-банкроты; например, Греция имеет долги порядка 150 % ВВП, для выплаты которых необходимо в течение 10 лет показывать рост на 0,5 % в год и при этом иметь профицит государственного бюджета в зоне 10 %,

¹ По данным Росстата и профильных министерств.

² См.: <http://argumenti.ru/economics/n504/415062>.

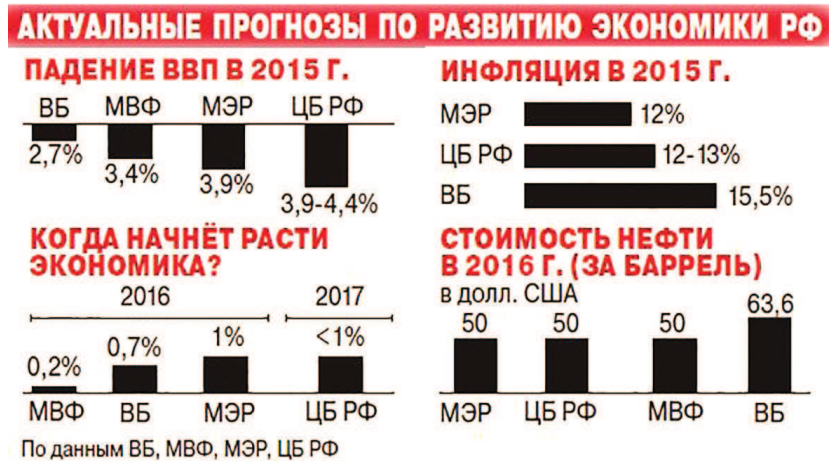


Рис. 1. Прогноз развития экономики РФ (источник: Аргументы и факты. — 2015. — № 396 — С. 3)

что на уровне современного экономического положения Греции весьма проблематично, скорее, даже невозможно. События начала 2015 г. показали, что Греция — наиболее вероятный кандидат на выход из территории еврозоны. Отдельные эксперты прогнозируют вероятность подобных проблем в Италии. Ставится вопрос не только об экономической стагнации в Европе, но и о раскручивании дефляционной спирали [13].

В качестве гипотезы «спираль кризиса» (рис. 2Б) можно представить как перманентное расширение, нарастание, усиление и усложнение кризисных проявлений, появление некоей фазы невозврата, которая затягивается на неопределенное время (может быть достаточно длительным, как свидетельствует мировая и российская практика) и не позволяет выйти из кризиса и перейти на последующую фазу цикла (рис. 2А).

Возникают вопросы о причинах такой спирали кризиса, насколько долго и сильно она может закручиваться и, главное, как можно выйти из этой спирали, как преодолеть, кто здесь основной игрок? Попробуем дать ответы, опираясь на новые теоретические подходы, которые могут служить институциональными основами поиска путей вы-

хода из мировой рецессии. Начнем с малоизвестной *теории турбулентности*, которая только еще получает «прописку» в российской науке.

Теория турбулентности представляет спираль кризиса как явление самоорганизации, в результате чего происходят регулярные или нерегулярные, хаотические переходы от беспорядка к порядку и обратно, как особо сложную траекторию движения и национальной экономики, и отдельных субъектов (фирм) в «вихревом потоке» разнообразных перемен. В этих условиях им приходится постоянно выживать и обеспечивать поступательное движение вперед как крайнюю степень нестабильности глобальной экономической системы, когда вероятность достижения точки ее бифуркации и/или слома чрезвычайно высока. Всепроницающим становится риск в различных секторах экономики. Эта теория позволяет выявить, какие разнонаправленные силы и действия содержит экономическая турбулентность, каковы новые правила игры в этих сложных для всех хозяйствующих субъектов условиях. Все времена «турбулентны», поскольку содержат разнонаправленные силы и действия. «Турбулентность» — это в действительности

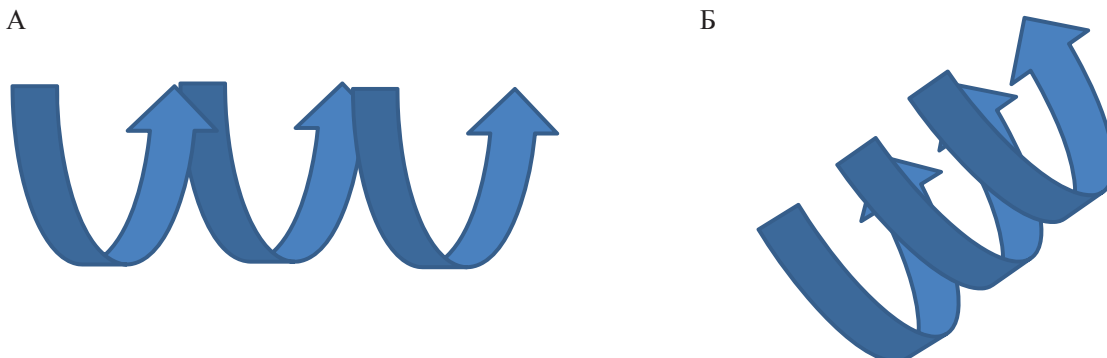


Рис. 2. Спираль кризиса

всепроницающий риск деградации и разрушения вследствие нового этапа передела мира и его ресурсов, непримиримого конфликта культур, отягощенного локальными конфликтами и войнами. Турбулентность наделяют такими чертами, как глобальная, хроническая, высокая, внезапная, дуальная (+ и –), сложная, непонятная... Мировая экономическая турбулентность становится источником высоких рисков.

Первую скрипку в возникновении «турбулентности» играет финансовый капитал, потоки которого перемещаются по миру практически мгновенно, сопровождаясь изменением потоков рабочей силы, материалов энергии. Этот капитал — всепроницающий, «текучий» и безответственный.

Эпоха турбулентно чередующихся состояний хаоса и порядка в новой экономике началась в конце прошлого столетия и охватила новое тысячелетие. Глобальная экономическая турбулентность увеличивает риски в различных секторах — финансовом, банковском и реальном.

Нестабильность глобальной экономики приобрела длительный характер, сохраняются риски очередной глобальной рецессии. Ни одна из причин нынешних финансовых потрясений до сих пор не устранена. Более того, кризис 2008 г. переходит в новую стадию, обнажает масштабные глубинные проблемы. В числе таких проблем глава Правительства РФ назвал долговой кризис корпораций и целых государств, дисбалансы раздувшегося финансового сектора, во многом спекулятивного, оторванного от реалий, а также разрушительный процесс деиндустриализации и потери качественных рабочих мест в экономике стран Европы и США.

В XXI в. начали формироваться новые правила игры, адекватные условиям экономической турбулентности. Это новый мировой экономический порядок, новая глобальная экономическая система, со своими правилами игры и иной расстановкой экономических и политических сил.

Новый мировой экономический порядок как совокупность узаконенных норм, правил игры, принципов и институтов, регулирующих международные экономические отношения, позволяющих всем странам мирового сообщества иметь гарантированную возможность социально-экономического развития, наращивания научного, технико-технологического, инвестиционного и других потенциалов, складывается под воздействием ряда факторов. Определяющим фактором

здесь является глобализация. Под неотвратимым воздействием глобализации возрастает не только взаимосвязь государств, но и их собственная зависимость от развития международных отношений. Ни одно государство, каким бы мощным и «богатым» оно ни было, не может с уверенностью создавать и реализовывать долгосрочные стратегии своего внутреннего развития без учета внешних факторов. Перед Россией стоит сложная стратегическая задача — встроиться в новую глобальную экономическую систему, не потеряв своего менталитета, идентичности, национальных приоритетов и экономической безопасности.

Раскручиваемая спираль кризиса может привести к хаосу, который, согласно последним исследованиям, имеет имманентные правила, то есть в известной степени хаос институционализован. Некоторые правила «организации хаоса» к настоящему времени удалось установить [6]:

1. Хаос создается естественным путем посредством увеличения размеров самоорганизующейся части единой системы частиц, а затем, после достижения неких критических рубежей флуктуаций, таким же образом гасится. Следствием этого является естественная возможность возникновения (создания) регулярных структур различного порядка, начиная от ячеек Бенара и заканчивая живыми организмами и мыслями.

2. Критические рубежи флуктуаций состояния системы определяются физическими размерами системы и соотносятся друг с другом экспоненциальным образом.

3. При движении от беспорядка к упорядоченному состоянию система регулярно возвращается в окрестности точки, где она уже когда-то была, по замкнутой траектории странного аттрактора, то есть квазициклично или турбулентно. Из этого правила вытекает следствие:

— движение в фазовом пространстве наших мыслей и действий всегда осуществляется по замкнутой траектории странного аттрактора. То есть, проектируя одно, мы всегда строим нечто другое, находящееся в окрестности проектируемого.

4. Размер проектной окрестности, или, точнее, размер неопределенности энергетического или структурного состояния системы (масштаб хаоса), пропорционален физическим размерам системы. Чем он больше, тем неопределеннее поведение системы.

5. В эволюционных фазах турбулентного развития снижение беспорядка в системе сопровождается

аккумуляцией в ней энергии структурной сложности (в обществе — экономическим ростом).

6. В точках же бифуркации, наоборот, слабое снижение беспорядка сопровождается катастрофическим снижением энергии структурной сложности системы (в обществе — экономическим спадом), а быстрый рост беспорядка — слабым ростом сложности системы. При этом внешние воздействия, направленные на сокращение физических размеров системы, ее стабилизируют, а направленные на увеличение — дестабилизируют. Следствием этого является то, что в точках бифуркации системы слабыми энергетическими воздействиями ее легко можно вывести из равновесия, а упорядочить практически невозможно.

7. Создавая искусственный порядок в какой-то области замкнутого пространства, мы в окружающих его областях преимущественно генерируем хаос.

В качестве гипотезы в настоящей статье высказывается идея о турбулентной спирали кризиса.

Какие выводы для современного мира и России можно сделать из этих абстрактных теоретических представлений о турбулентности? Полагаем, теорию турбулентности можно рассматривать как одну из составляющих современных институциональных подходов в поиске путей преодоления рецессии в мировой экономике. Чтобы найти выходы из мировой рецессии, необходимо понять ее природу и причины. Имеющийся теоретико-методологический арсенал экономической науки в целом недостаточен для подобного анализа. Требуются иные подходы, принципы, теории и концепции, разработка которых становится все более насущной. Реальной, но всего лишь интеллектуальной доминантой будущего мира станет тот, кто сможет спроектировать и запустить в действие вместо существующей структуры мировых отношений, основанной на ООН и G-8, динамичную модель постоянно изменяющихся 7—12 равновеликих «глобальных держав», так называемый «сотовый мир».

В исследовании природы современной рецессии может быть использована *теория аутопойезиса* (основатели — У. Матурана и Ф. Варела, 1970), согласно которой механизм, превращающий системы в автономные единства, проявляется через аутопойезис — процесс воспроизводства (самопорождения) системой своих компонентов с целью сохранения своей самостождественности. Применение теории аутопойезиса позволяет

расширить методологическую базу и предметное поле научного исследования, выявить «зоны самовоссоздания» в институциональной среде и разработать адекватные механизмы институционального управления.

В качестве методологической основы исследования современной рецессии может быть использована и *теория сложности*, которая обобщает целую совокупность новых междисциплинарных и трансдисциплинарных подходов, фокусируется на процессах генерации и развития самоорганизующихся структур в системах, являющихся динамическими, эмерджентными, фрактальными, нелинейными. Теория сложности основана на посылке, когда теория хаоса, нелинейность и сложность рассматриваются как единая парадигма. Теория сложности базируется на базовых понятиях: адаптивность, самостождественность или фрактальность, когда отдельные элементы и подсистемы на различных уровнях единой целостной системы подобны между собой, самоорганизация и саморегуляция, аттракторы — совокупность эндогенных и экзогенных условий, соотношение которых в пространстве и времени меняется хаотично, «грань хаоса», представляющая собой пограничное состояние, узкую зону между системой, которая находится в состоянии равновесия, порядка, и хаосом, который разрушает эту систему. Именно в таком состоянии систем, находящихся на «границе хаоса», генерируются процессы их самоорганизации, «холмистый ландшафт» — неопределенность и нелинейность процессов обуславливает непредсказуемость в среде сосуществования систем, чередование «холмов успеха и эффективности» с «низинами нестабильности и дисбаланса».

Используя подходы теории сложности, можно исследовать процессы, происходящие в сложной системе, которые никогда в точности не повторяются, приходят в равновесие всякий раз к разным точкам фазовой плоскости, проявляют самостождественность; сами сложные адаптивные системы обладают также способностью к самоорганизации, результат функционирования их не может быть задан заранее, даже с некоторой вероятностной оценкой адекватности.

Значительный потенциал содержит и *теория фракталов*, под которыми понимаются различные структуры, состоящие из частей, в определенном смысле подобных целому; это самоподобные структуры, рекурсивные модели, каждая часть которых повторяет в своем развитии

развитие всей модели в целом. Применение фракталов позволяет формализовать сложные процессы и объекты, что ценно в области институционального моделирования, описать нестабильные системы и процессы и, самое главное, предсказать тренды будущего развития таких объектов.

Симптоматично, но есть предсказания, что и из кризиса экономика выйдет спиралеобразно — по тройной спирали. Это позиция профессора Стэнфордского университета Генри Ицковица, основателя концепции развития по «тройной спирали», под которой исследователь понимает взаимодействие власти, бизнеса и науки, то есть цепочки «университет — промышленность — правительство». Высшая школа готовит человеческий потенциал для образования фирм и является поставщиком специалистов с базовыми знаниями. Правительство помогает нормативно-правовой базой, включая налоговые льготы и регулирование субсидий. Промышленность должна отвечать за научно-исследовательские работы и продолжение роста специалистов. Считается,

что это наиболее эффективный способ взаимодействия власти, бизнеса и науки, за которым будущее. Университеты станут лидерами постиндустриального общества, без монополии на инновации.

Итак, подобное лечится подобным, выход из спирали кризиса предлагается на основе тройной спирали институционального взаимодействия власти, бизнеса и науки, однако есть реальные возможности расширить число игроков, включив в их состав цивилизованные и прогрессивные в своей деятельности международные организации и межгосударственные структуры, союзы.

Значительный потенциал преодоления перманентного кризиса видится в формировании новых правил игры силами новых игроков, формирующих новые контуры глобальной экономики нового миропорядка. Активная деятельность России в составе БРИКС, ЕАЭС увеличивает шансы на преодоление кризиса и выхода на повышательную траекторию экономического развития.

Список литературы

1. LaRouche: The Trans-Atlantic System Is Over, Replace It Now [Электронный ресурс] // LAROUCHE. — 2015. — Aug. 26. — URL: <https://larouchepac.com/20150826/larouche-trans-atlantic-system-over-replace-it-now>.
2. Агабабян, А. Горечь рубля [Электронный ресурс] / А. Агабабян // Аргументы и факты. — 2015. — № 43. — URL: http://www.aif.ru/money/opinion/gorech_rublya_k_chemu_vedyot_devalvaciya_nashey_valyuty.
3. Данилов, К. Перманентный кризис в современной России и меры по его преодолению / К. Данилов. — М. : А-пресс, 2010. — 112 с.
4. Паульман, В. Ф. Экономика во власти стихии перманентного кризиса [Электронный ресурс] (2014) / В. Ф. Паульман. — URL: http://lit.lib.ru/p/paulxman_w_f/text_0970.shtml.
5. Делягин, М. Г. Идеология возрождения: как мы уйдем из нищеты и маразма: эскиз политики ответственного правительства России / М. Б. Делягин. — М. : Форум, 2000. — VIII, 183 с.
6. Манохина, Н. В. Новые правила игры в условиях экономической турбулентности / Н. В. Манохина, Г. П. Журавлева // Вестн. Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. — 2013. — № 5 (49). — С. 23—28.
7. Филатов, С. Мировые финансы в зоне турбулентности [Электронный ресурс] / С. Филатов // Международная жизнь. — 2012. — 10 апр. — URL: <https://interaffairs.ru/news/show/8409>.
8. Пригожин, И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс. — М. : Прогресс, 1986. — 432 с.
9. Василькова, В. В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: Синергетика и теория социальной самоорганизации / В. В. Василькова. — СПб. : Лань, 1999. — 480 с.
10. Стиглиц, Дж. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж. Стиглиц. — М. : ЭКСМО, 2011. — 512 с.
11. Фирсова, С. Евро: перманентный кризис или новое рождение? [Электронный ресурс] / С. Фирсова // Вся Европа. — 2011. — № 7—8 (57). — URL: <http://alleuropalux.org/?p=1182>.
12. Хельга, О. Спираль русской цивилизации / О. Хельга. — М. : Центрполиграф, 2012. — 512 с.
13. Фурман, Д. Е. Движение по спирали. Политическая система России в ряду других систем / Д. Е. Фурман. — М. : Весь мир, 2010. — 168 с.

14. Барановский, К. Спираль кризиса раскручивается в России [Электронный ресурс] / К. Барановский // NEWSROOM 24. — 2014. — 17 сент. — URL: <http://newsroom24.ru/news/zhizn/91463/>.

15. Касьянов, М. Спираль кризиса: к точке невозврата [Электронный ресурс] / М. Касьянов // Время электроники. — URL: <http://www.russianelectronics.ru/leader-r/news/26689/doc/30066/>.

16. Спираль кризиса начинает раскручиваться [Электронный ресурс] // Партнер. — 2009. — № 4 (139). — URL: <http://www.partner-inform.de/partner/detail/2009/4/280/3632/spiral-krizisa-nachinaet-raskruchivatsja>.

17. Инерция стабильности или спираль кризиса? [Электронный ресурс] // Портал социально-демократической политики. — URL: <http://www.psdp.ru/socium/77673472>.

18. Экономическая стагнация в Европе. Впереди дефляционная спираль? [Электронный ресурс] / пер. Н. Головахи // MIXEDNEWS. — URL: <http://mixednews.ru/archives/60450>.

Сведения об авторах

Журавлева Галина Петровна — доктор экономических наук, профессор, руководитель научной школы «Экономическая теория» Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, профессор кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Москва, Россия. galinaguravleva@rambler.ru

Манохина Надежда Васильевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Саратовского социально-экономического института (филиала) Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, Саратов, Россия. darkanbac@list.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 11 (393). *Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 140—149.*

THE PERMANENT CRISIS OF MANAGEMENT MARKET

G.P. Zhuravleva

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia. galinaguravleva@rambler.ru

N.V. Manokhina

Saratov Socio-Economic Institute of Plekhanov Russian University of Economics, Saratov, Russia. darkanbac@list.ru

The modern world is characterized by the predominance of market economic system, the important feature of this operation is the existence of crises. Analyzes concepts such as: a spiral of crisis, which is different from the phase of approach, the nature and dynamics of crisis and covers not only Russian but also European economy. Untwist the spiral of the crisis could lead to chaos, which has inherent rules, i.e. the institutionalized chaos.

Keywords: *permanent crisis, deindustrialization, the spiral of crisis, easily accessible settings, theory of fractals, self-identity, sides of chaos.*

References

1. LaRouche: The Trans-Atlantic System Is Over, Replace It Now. *LAROUCHE*, 2015, August 26. Available at: <https://larouchepac.com/20150826/larouche-trans-atlantic-system-over-replace-it-now>.

2. Agabab'yan A. Gorech rublya [Bitterness of ruble]. *Argumenty i fakty* [Arguments and Facts], 2015, no. 43. Available at: http://www.aif.ru/money/opinion/gorech_rublya_k_chemu_vedyot_devalvaciya_nashey_valyuty (In Russ.).

3. Danilov K. *Permanentnyy krizis v sovremennoy Rossii i mery po ego preodoleniyu* [The permanent crisis in modern Russia and measures to overcome it]. Moscow, A-press Publ., 2010. 112 p. (In Russ.).

4. Paul'man V.F. *Ekonomika vo vlasti stikhii permanentnogo krizisa* [The economy is dominated by the element of permanent crisis] (2014). Available at: http://lit.lib.ru/p/paulxman_w_f/text_0970.shtml (In Russ.). (In Russ.).

5. Delyagin M.G. *Ideologiya vozrozhdeniya: kak my uydym iz nishchety i marazma: eskiz politiki otvetstvennogo pravitel'stva Rossii* [Revival ideology: how do we get out of poverty and insanity: a sketch of Russian policy of responsible government]. Moscow, Forum Publ., 2000. VIII, 183 p. (In Russ.).

6. Manokhina N.V., Zhuravleva G.P. Novye pravila igry v usloviyakh ekonomicheskoy turbulentsnosti [New rules of the game in terms of economic turbulence]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta* [Bulletin of Saratov State Socio-Economic University], 2013, no. 5 (49), pp. 23—28. (In Russ.).
7. Filatov, S. Mirovye finansy v zone turbulentsnosti [Global finance in the zone of turbulence]. *Mezhdunarodnaya zhizn'* [International life], 2012, April 10. Available at: <https://interaffairs.ru/news/show/8409> (In Russ.).
8. Prigozhin I., Stengers I. *Poryadok iz khaosa: Novyy dialog cheloveka s prirodoy* [The order out of chaos: The new dialogue of man with nature]. Moscow, Progress Publ., 1986. 432 p. (In Russ.).
9. Vasil'kova V.V. *Poryadok i kaos v razvitii sotsial'nykh sistem: Sinergetika i teoriya sotsial'noy samoorganizatsii* [Order and chaos in the development of social systems: Synergetics and the theory of social self-organization]. St. Petersburg, Lan' Publ., 1999. 480 p. (In Russ.).
10. Stiglits Dzh. *Krutoye pike. Amerika i novyy ekonomicheskyy poryadok posle global'nogo krizisa* [Steep dive. America and new economic order after the global crisis]. Moscow, EKSMO Publ., 2011. 512 p. (In Russ.).
11. Firsova S. Yevro: permanentnyy krizis ili novoye rozhdeniye [Euro: permanent crisis or new birth]. *Vsya Evropa* [All Europe], 2011, no. 7—8 (57). Available at: <http://alleuropalux.org/?p=1182> (In Russ.).
12. Hel'ga O. *Spiral' russkoy tsivilizatsii* [Spiral of Russian civilization]. Moscow, Tsentrpoligraf Publ., 2012. 512 p. (In Russ.).
13. Furman D.E. *Dvizheniye po spirali. Politicheskaya sistema Rossii v ryadu drugikh sistem* [Spiral motion. Russia's political system in a number of other systems]. Moscow, The Whole World Publ., 2010. 168 p. (In Russ.).
14. Baranovskiy K. Spiral' krizisa raskruchivayetsya v Rossii [Spiral of crisis unwinds in Russia]. *NEWSROOM 24* [NEWSROOM 24], 2014, September 17. Available at: <http://newsroom24.ru/news/zhizn/91463/> (In Russ.).
15. Kas'yanov M. Spiral' krizisa: k tochke nevozvrata [The spiral of the crisis: towards a point of no return]. *Vremya elektroniki* [The Time of Electronics]. Available at: <http://www.russianelectronics.ru/leader-r/news/26689/doc/30066/> (In Russ.).
16. Spiral' krizisa nachinayet raskruchivat'sya [The spiral of the crisis begins to unwind]. *Partner*, 2009, no. 4 (139). Available at: <http://www.partner-inform.de/partner/detail/2009/4/280/3632/spiral-krizisa-nachinaet-raskruchivatsja>. (In Russ.).
17. Inertsiya stabil'nosti ili spiral' krizisa? [Inertia of stability or spiral of the crisis?]. *Portal sotsial'no-demokraticeskoy politiki* [Social-democratic Politics Portal]. Available at: <http://www.psdp.ru/socium/77673472> (In Russ.).
18. *Ekonomicheskaya stagnatsiya v Evrope. Vpered i deflyatsionnaya spiral'?* [Economic stagnation in Europe. In advance of deflationary spiral?]. *MIXEDNEWS* [MIXEDNEWS]. Available at: <http://mixednews.ru/archives/60450>. (In Russ.).

УДК 338.242.4
ББК У050.1

МЕХАНИЗМЫ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ИНСТРУМЕНТ УСИЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

И. А. Нурмухаметов

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Современная экономика знает немало таких примеров и способов регулирования рынка, к которым государство прибегает, как правило, не только в кризисных ситуациях, но и в периоды вполне стабильного и благоприятного развития. Одни инструменты вызывают нешуточные споры и дискуссии в экономической среде, другие широко используются в развитых странах с вполне сложившейся рыночной экономикой. Нас же интересуют сами механизмы их применения, а также суть противоречий, возникающих при использовании механизмов регулирования рынка, способны ли они отрегулировать процесс формирования устойчивой национальной экономики и что является реальным препятствием их эффективного использования в России.

Ключевые слова: *саморегулирование рынка, государство, гарант стабильности, ценообразование, госрегулирование, механизмы госрегулирования.*

Проблема саморегулирования рынка не возникла сама по себе, вопрос нестабильности существовал всегда. Но благо ли это, подстегивающее прогресс и конкурентные среды, или же зло, мешающее планировать долгосрочную политику развития стратегических направлений в области экономики и промышленности? Актуальность поставленного вопроса очевидна. Но очевиден ли ответ на этот вопрос? И здесь главной целью является поиск равновесия. Возможно ли достичь баланса экономической системы, используя различные механизмы государственного регулирования как систему противовесов?

Необходимо понять три вещи: какую цель преследует саморегулируемый рынок, в чьих интересах работает эта система и какую роль в этой системе играет не просто потребитель, а человек, принимающий непосредственное участие в каждом из этапов непрерывного процесса функционирования рынка и экономики государства в целом. Во всем этом нас интересует роль, отведенная государству как гаранту стабильности, закона и права, выступающему на стороне этого самого человека. И тем сложнее стоит перед ним задача по выполнению этих обязательств, чем более нестабильна и непредсказуема сама рынок. Важно понимать, в какой мере и какими инструментами должно оперировать государство для создания благоприятной экономической среды на собственном внутреннем рынке. И что позволит национальной экономике России перейти на качественно новый уровень. К примеру, «если

создать рекуррентную (то есть с обратными связями между ступенями) нейронную сеть, то она начинает работать автономно. В экономической сфере такие нейросети используются для решения с помощью нейрокомпьютеров вполне прикладных задач» [8].

Современные реалии таковы, что сейчас уже никто не отрицает необходимости госрегулирования. Доказательством тому служат исторический опыт и последние волны кризисов, накрывающие развитые и развивающиеся экономики мира, одна за другой.

«Отсутствие государственного контроля — это мина замедленного действия!» — утверждают одни. Госрегулирование экономики необходимо по всем стратегическим направлениям. Государство должно иметь здесь самые широкие полномочия, иначе оно не сможет выступать гарантом социально-экономической стабильности в стране, а это чревато вполне определенными последствиями. Сторонников этой точки зрения мы назовем «консерваторами». Ссылаясь на Дж. М. Кейнса, такой ученый-экономист и исследователь роли ценообразования в государственной политике, как Э. В. Рогатенюк, утверждает: «Консерваторы считают, что рыночная экономика не в состоянии эффективно решать целый ряд жизненно важных вопросов (таких как нарушение стабильности экономического роста, повышение уровня безработицы, инфляция и др.) только на основе присущих ей стихийно действующих экономических законов. Они видят возможности

решения экономических проблем в государственном регулировании экономики и в том числе с помощью ценообразующих факторов» [13].

«Руки прочь от экономических свобод и частной собственности во всех ее проявлениях!» — говорят другие. Минимальный контроль государства, конечно же, нужен, но его следует строго ограничить и сузить сферу полномочий для вмешательства государства. Налоги и таможня — это все, что необходимо доверить государству. Рынок рационален и способен остальные сферы контролировать сам за счет конкуренции, спроса и предложения. Как пишет Э. В. Рогатенюк: «Либералы, ссылаясь на теоретические положения представителей классической политической экономии — А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля и др., рассматривают... свободно складывающиеся на рынке цены как главный элемент механизма поддержания равновесия между спросом и предложением» [Там же]. По их мнению, чрезмерное вмешательство государства в действие объективных экономических законов приводит к проявлению и развитию в обществе негативных процессов — ограничению конкуренции и снижению эффективности функционирования хозяйствующих субъектов [9]. Сторонников такого подхода мы назовем «либералами».

На наш же взгляд, истина проистекает между этих двух непримиримых берегов. Необходимо понимать, каковы цели и мотивация каждой из сторон, в чем суть противоречий, окрашенных спецификой реалий нашей российской действительности. Это необходимо понять для того, чтобы адекватно оценить потенциал и проблематику каждой из сторон, участников рынка.

Было бы некорректно противопоставлять рынок государству, но рынок не базар, на нем должны действовать законы и правила, отвечающие интересам всего общества. Сейчас же ситуация такова, что в какой-то степени «продавец» противопоставлен «потребителю». И в то же время он сам находится в сложных условиях: каждый день может стать последним для его бизнеса. Как, например, это случилось в 2012/13 г. По статистическим данным ФНС, только за декабрь и январь по всей стране закрылось 207 000 ИП из-за повышения выплат в ПФР.

Так в чем же в первую очередь заинтересован продавец, каковы его приоритеты в современных российских реалиях:

- максимальное сокращение издержек;
- максимальное упрощение документооборота;

— максимальное снижение порога ответственности за продаваемый товар/услугу (особенно в разреженной конкурентной среде);

— свободное (без ограничений) перемещение капитала, особенно в такой нестабильной и непредсказуемой среде, как российская экономика.

Есть еще противоречие. «Что есть прибыль? Разница доходов и расходов. Доходы прямо зависят от производительности труда работников, то есть от степени интенсивности их труда, а расходы — от величины заработной платы. По этой причине непреложным правилом современной западной экономики становится следующее: чтобы выжить и процветать, заставь людей работать больше, а плати им меньше» [3].

У бизнеса, как и в природе, у хищника, срабатывает инстинкт самосохранения, то есть сохранения и наращивания капитала любой ценой. При этом высока степень риска потерять все. А это значит, что нужно нарастить капитал и быстро вывести его в «безопасное» место, что и происходит, учитывая и без того обширный российский рынок товаров и услуг. А здесь еще санкции и контрсанкции. Конкуренция минимальна, а в некоторых сферах два-три игрока умудряются сговориться и в буквальном смысле творят что хотят. Особенно в регионах, где тишь да благодать и чиновники все «свои люди». Да, коррупционную составляющую еще никто не отменял! В таких благоприятных условиях без нее никак.

В этой ситуации о прозрачности ценообразования не может быть и речи, ведь со всеми нужно поделиться и себе 100—200 % отложить. И всему виной — неустойчивые условия рынка, постоянно меняющиеся условия игры, отсутствие прозрачного взаимодействия между «потребителем» и «продавцом». Государство не дает никаких гарантий, а рынок, в свою очередь, ни за что не отвечает [4].

В таких «благоприятных» условиях резко снижается качество товаров и услуг, не проводится модернизация производств. А о таком понятии, как НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), вообще можно забыть. Из этого следует, что сейчас мы выжимаем все, что только возможно, а после нас — хоть потоп.

Износ производственных мощностей в стране огромен, фактически мы до сих пор используем потенциал Советского Союза. Имеются в виду уже внедренные системы. А сколько советских разработок еще лежит в закромах... Лет на сто

вперед хватит, но все это требует не коммерческого (коротенького) подхода, а долгосрочных государственных решений.

Отдельной проблемой ненасыщенности рынка является фальсификат, контрабанда и многочисленные перекупщики, выбивающие и без того зыбкую почву из под ног добросовестного производителя. Здесь возникает вполне резонный вопрос, кому это выгодно? Потребителю? Нет. Государству? Нет. «Формирование в России устойчивой национальной экономики зависит от множества внутренних и внешних факторов, а также от возрастающих политических, экономических и финансовых рисков. Цель государства и национальных корпораций заключается в сведении к минимуму этих рисков, учете их в разработке государственных и корпоративных стратегий. И только так можно добиться роста устойчивости российской экономики» [2].

Очевидно одно: необходимо выстроить стабильную прозрачную систему рыночных отношений, где бизнесу будет понятна его перспектива, где ценообразование не будет зависеть от спекуляций и искусственно создаваемых ценовых трендов, где производство может строить долгосрочные планы собственного роста и развития и получать гарантии стабильности. Но от кого оно может получить гарантии стабильности? Бесспорно, «каждый субъект хозяйствования должен в пределах тех ресурсов, которыми он обладает, иметь возможность реализовывать свой экономический интерес, имея доступ к иным ресурсам и право получения дохода. Ограничения монополии на экономическую власть политической и экономической элиты — вот главная функция государства как наиболее сильного и “ресурсоемкого” субъекта хозяйственных отношений» [1].

«Разработка стратегии развития на уровне государства — процесс, требующий не только деятельностного наполнения, но и четкого понимания содержательной стороны как самого процесса развития, так и его ожидаемого результата, цели. Телеологическая дисфункция стратегии опасна главным образом тем, что утрачивается видение и понимание того, в каком направлении должно двигаться общество. В отсутствие такого видения его неизменно будут замещать суррогатные ценности, фрагментарные цели, популистские, рассчитанные на краткосрочный политический цикл и быстрый видимый результат мероприятия. В связи с этим важной представляется выработка основы разработки государствен-

ной экономической политики на уровне философско-экономического, философско-хозяйственного подхода» [5].

Если же говорить о государственном регулировании национальной экономики, это сложный процесс. Именно по этой причине он состоит из взаимосвязанных методов, механизмов, целей и задач, которые и составляют институт государственного регулирования экономики. Такие механизмы нас как раз интересуют.

Прямые и косвенные механизмы государственного регулирования экономики являются основными. Самыми распространенными и широко применяемыми механизмами государственного регулирования являются прямые, так как их действие практически всегда приносит требуемый результат и в достаточно краткосрочной перспективе. Это такие формы, как, например, хозяйственная деятельность государства или так называемый государственный сектор экономики. В экономически развитых странах он представляет собой достаточно большой сегмент рынка. Здесь государство может и самостоятельно предоставлять кредиты, и принимать долевое участие, и быть прямым собственником хозяйствующего субъекта, и мн. др. Таким образом оно может не только получать прибыль в денежном эквиваленте, но и решать некоторые социально-экономические задачи, как, например, создание рабочих мест и снижение уровня безработицы.

Как правило, государство берет под свой контроль те отрасли, которые требуют значительных материальных вливаний, имеют длительный срок окупаемости, наукоемкие и стратегически значимые направления, за которые частный бизнес берется редко в связи с большими рисками и длительными сроками окупаемости, а также социальные и инфраструктурные проекты, не несущие быстрой и крупной прибыли, но позволяющие решать энергетические, логистические, инфраструктурные и социально-экономические задачи государственной важности. Это атомная энергетика, добыча природных ресурсов, строительство дорог, воздушного и морского транспорта, портов, терминалов и т. п. Кроме вышеперечисленного к прямым механизмам можно отнести и нормативно-правовые механизмы государственного регулирования.

Вполне логично, что государство устанавливает правила, так как главной его целью являются стабильность, рост экономических показателей по всем направлениям, и для государства

нет смысла подыгрывать отдельным участникам рынка, ущемляя при этом других (пожалуй, за парой исключений). Государство заинтересовано развивать собственную экономику и экспорт, при этом жестко регулируя импорт и пресекая контрафакт, если, конечно, в государственную систему не встроены коррупционные схемы, как вирусы поражающие все вокруг и лоббирующие интересы одного из игроков рынка.

К примерам нормативно-правового регулирования можно отнести законодательные акты, устанавливающие правила поведения хозяйствующих субъектов в той или иной сфере национальной экономики. Это наиболее распространенный механизм, не требующий привлечения значительных ресурсов для их реализации. Также прямое государственное регулирование может быть реализовано в форме прямых инвестиций в приоритетные отрасли с помощью субвенций, субсидий и дотаций. Такие формы прямого воздействия, как правило, нацелены на регулирование хозяйственной деятельности. К сожалению, такие методы не всегда приносят желаемый результат. Это также и расходы на создание и поддержание функционального состояния инфраструктуры, здравоохранения, образования, науки, ВПК.

У государства при этом всегда есть выбор методов и механизмов воздействия на участников рынка. Грамотное использование не только прямых, но и косвенных механизмов позволяет находить баланс, ведь государственная система — это сложный живой организм, и экономика питает его. Сами по себе косвенные механизмы регулирования — это классические методы воздействия государства на экономику, позволяющие достигнуть цели без прямого вмешательства в его рыночные процессы. Они опираются на основные принципы функционирования национальной экономики. Как правило, они направлены на поддержание «нормального» уровня занятости, стимулирование экспорта и инвестиционных потоков. Ключевыми элементами достижения этих целей являются фискальная и денежно-кредитная политика. Мы знаем, что фискальная политика осуществляется посредством изменения доходной и расходной частей государственного бюджета, тогда как денежно-кредитная построена на регулировании и регламентации денежного обращения. Налоговая система — это один из основных инструментов косвенного механизма регулирования экономики. С ее помощью происходит формирование бюджета, а именно его доходной

части. Но и этот механизм необходимо задействовать с осторожностью. Частые изменения в налоговом законодательстве дестабилизируют рыночную систему и не только делают уязвимым малый и средний бизнес, но также не позволяют планировать долгосрочные инвестиционные проекты и в целом снижают инвестиционную привлекательность национальной экономики, ведь сейчас невозможно представить полноценную рыночную экономику без инвестиций. Хотя при разумном подходе изменение ставок налогов позволяет эффективным образом регулировать темпы экономического роста.

Одним из самых эффективных механизмов в этом направлении является ускоренное амортизационное списание основного капитала. Часто именно этот прием позволяет ускорить темпы и масштабы накопления объемов инфраструктурных изменений. Изменение ставки и порядка амортизационного списания позволяет скорректировать норму капитальных инвестиций в развитие производства.

Все эти механизмы являются достаточно эффективными для качественного улучшения экономической конъюнктуры в целом, преобразования инфраструктуры национальной экономики и стимулирования темпов научно-технического прогресса.

Существует определенная специфика государственного регулирования национальной экономики России. Преступная экономическая политика государства 1990-х гг. в отношении приватизации, реорганизации банковской системы, так называемая либерализация цен и многие другие шаги оказались на деле вялой попыткой создания свободного рынка и привели к вполне ожидаемым негативным результатам. Взятая за основу экономическая модель способствовала появлению ограниченного класса собственников (олигархов) и, как следствие, переходу собственности под управление криминальных структур. По мнению экспертов, для формирования либеральной системы ценообразования не было необходимой экономической и правовой базы, формирующей рыночную инфраструктуру и конкурентную среду. Результаты не заставили себя долго ждать. Произошло резкое увеличение темпов инфляции, система ценообразования стала формироваться не на основе рыночной конкуренции, обусловленной спросом и предложением, а при одностороннем установлении цен перекупщиками. Именно поэтому система ценообразования

и регулирования производства длительное время не работала. Несомненно одно — необходимость государственного регулирования национальной экономики России очевидна и логически обусловлена. Особенно сейчас, в обстановке глобализации мировой экономики, растущего влияния транснациональных компаний. Механизмы государственного регулирования способны обеспечить независимость национальной экономики, ее конкурентоспособность и стабильное функционирование. Однако государственное регулирование в полной мере не может отвечать всем требованиям эффективности и результативности. Оно неспособно справиться со всеми возложенными на него

функциями ввиду несовершенства законодательной базы, высокой степени коррумпированности властных структур и радикальных цивилизационных изменений информационной среды мирового экономического пространства. Следовательно, необходимо совершенствовать эти механизмы, учитывая специфику национальных экономик. Но, самое главное, назрела необходимость разработки принципиально новых механизмов государственного регулирования. Век информационных технологий отвоевывает все больше позиций, слабость и несовершенство нашей цивилизации чужды автоматизированным системам и искусственному интеллекту, идущему на смену им.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Противоречия хозяйственных отношений в российской экономике / В. И. Бархатов // Современные хозяйственные отношения: вызовы глобализации : тр. Междунар. науч. конф., Челябинск, 16—17 окт. 2013 г. / под ред. В. И. Бархатова и Д. А. Плетнева. — М. : Перо, 2013. — С. 9—13.
2. Бархатов, В. И. Проблемы и перспективы устойчивого развития национальной экономики в глобализующемся мире / В. И. Бархатов // Устойчивое развитие в неустойчивом мире : сб. аннот. докл. Междунар. междисциплинар. конф., 26—28 июня 2014 г., Челябинск / редкол.: В. И. Бархатов (пред.), Н. Н. Мильчакова, Д. А. Плетнев. — М. : Перо, 2014. — С. 9—10.
3. Бархатов, В. И. Противоречия хозяйственного развития в XXI веке / В. И. Бархатов // Экономическая политика: на пути к новой парадигме : 15-е Друкеровские чтения (5—6 июня 2013 г.) : материалы междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. Т. 1 / под ред. Р. М. Нижегородцева, А. И. Тихонова, Н. В. Финько. — М. : Доброе слово, 2013. — С. 28—34.
4. Бархатов, В. И. Устойчивое развитие национальной экономики России в современных условиях / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 9 (338). Экономика. Вып. 44. — С. 5—11.
5. Бархатов, В. И. Инновационно-креативная экономика как альтернативный путь деиндустриализации экономики России / В. И. Бархатов, О. В. Дьяченко // Журн. экон. теории. — 2013. — № 3. — С. 18—26.
6. Доклад о денежно-кредитной политике [Электронный ресурс] : информ.-аналит. сб. [Банк России]. — 2016. — № 2. — URL: http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2016_02_ddcp.pdf.
7. Нурмухаметов, И. А. Современные реалии российской экономики / И. А. Нурмухаметов // Современные хозяйственные отношения: вызовы глобализации : тр. Междунар. науч. конф., Челябинск, 16—17 окт. 2013 г. / под ред. В. И. Бархатова и Д. А. Плетнева. — М. : Перо, 2013. — С. 142—148.
8. Нурмухаметов, И. А. Нейроны современной экономики / И. А. Нурмухаметов // Современные системы искусственного интеллекта и их приложения в науке : материалы II Всерос. науч. интернет-конф. с междунар. участием, Казань, 14 мая 2014 г. — Казань : Синяев Д. Н., 2014. — С. 139—145.
9. Плетнев, Д. А. Тектоника государственной экономической стратегии: индивиды, корпорации, общество / Д. А. Плетнев // Экономическая политика: на пути к новой парадигме : 15-е Друкеровские чтения (5—6 июня 2013 г.) : материалы междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. Т. 1 / под ред. Р. М. Нижегородцева, А. И. Тихонова, Н. В. Финько. — М. : Доброе слово, 2013. — С. 76—85.
10. Плетнев, Д. А. Экономика для человека как нетривиальная цель развития современного хозяйства / Д. А. Плетнев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2013. — № 15 (306). Экономика. Вып. 41. — С. 35—42.
11. Примаков, Е. М. Мысли вслух / Е. М. Примаков. — М. : Центрполиграф, 2016. — 223 с.
12. Примаков, Е. М. Россия. Надежды и тревоги / Е. М. Примаков. — М. : Центрполиграф, 2016. 255 с.
13. Рогатенюк, Э. В. Особенности государственного регулирования процесса ценообразования в трансформационной экономике / Э. В. Рогатенюк // Экономика Крыма. — 2004. — № 12. — С. 21—24.
14. Евгений Примаков: Без вмешательства государства в экономику сегодня нельзя усовершенствовать рыночный механизм и достичь нужного нам уровня конкуренции [Электронный ресурс] // Рос. газ. — 2012. — № 5964 (291). — 17 дек. — URL: <https://rg.ru/2012/12/17/primakov.html>.

15. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Эксмо, 2007. 914 с.
16. Ходов, Л. Государственное воздействие на цены в экономике западных стран / Л. Г. Ходов // Экон. науки. — 1991. — № 10. — С. 77—80.

Сведения об авторе

Нурмухаметов Илья Анатольевич — преподаватель Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. 89058323808@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 11 (393). Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 150—156.

STATE REGULATION MECHANISMS OF MARKET ECONOMY AS A TOOL FOR STRENGTHENING OF THE NATIONAL ECONOMY

I.A. Nurmukhametov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. 89058323808@mail.ru

The modern economy is replete with such examples and ways of regulating the market, for which the state uses, as a rule, not only in crisis situations, but also in times of quite stable and favorable development. Some of the tools to this day causes in the economic environment is not humorous debates and discussions, some are widely used in the developed countries it is a market economy. We are also interested in themselves mechanisms for their application, as well as the essence of the contradictions arising from the application of market regulation mechanisms. Are they able to regulate the formation of a stable national economy, as well as what is the real obstacle to their effective use in Russia.

Keywords: *market self-regulation, state, guarantor of stability, pricing, government regulation, state regulation mechanisms.*

References

1. Barkhatov V.I. Protivorechiya khozyaystvennykh otnosheniy v rossiyskoy ekonomike [Contradictions of economic relations in the Russian economy]. *Sovremennye khozyaystvennyye otnosheniya: vyzovy globalizatsii* [Modern business relations: Challenges of globalization]. Moscow, Pero Publ., 2013. Pp. 9—13. (In Russ.).
2. Barkhatov V.I. Problemy i perspektivy ustoychivogo razvitiya natsional'noy ekonomiki v globalizuyushchemsya mire [Problems and prospects for sustainable development of the national economy in a globalizing world]. *Ustoychivoe razvitie v neustoychivom mire* [Sustainable development in an uncertain world]. Moscow, Pero Publ., 2014. Pp. 9—10. (In Russ.).
3. Barkhatov V.I. Protivorechiya khozyaystvennogo razvitiya v XXI veke [The contradictions of economic development in the XXI century]. *Ekonomicheskaya politika: na puti k novoy paradigm v 2 t. T. 1* [Economic policy: towards a new paradigm in 2 vol. Vol. 1]. Moscow, Dobroye slovo Publ., 2013. Pp. 28—34. (In Russ.).
4. Barkhatov V.I. Ustoychivoye razvitiye natsional'noy ekonomiki Rossii v sovremennykh usloviyakh [Sustainable development of the Russian national economy in current environment]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 9 (338), pp. 5—11. (In Russ.).
5. Barkhatov V.I., D'yachenko O.V. Innovatsionno-kreativnaya ekonomika kak al'ternativnyy put' deindustrializatsii ekonomiki Rossii [Innovation and creative economy as an alternative way of de-industrialization of the Russian economy]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Journal of Economic Theory], 2013, no. 3, pp. 18—26. (In Russ.).
6. *Doklad o denezhno-kreditnoy politike Tsentral'nogo banka* [Report of the Central Bank of the Russian Federation on monetary policy], 2016, no. 2. Available at: http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2016_02_ddcp.pdf (In Russ.).
7. Nurmukhametov I.A. Sovremennye realii rossiyskoy ekonomiki [Modern realities of the Russian economy]. *Sovremennye khozyaystvennyye otnosheniya: vyzovy globalizatsii* [Modern business relations: Challenges of Globalization]. Moscow, Pero Publ., 2013. Pp. 142—148. (In Russ.).

8. Nurmukhametov I.A. Neyrony sovremennoy ekonomiki [Neurons in the modern economy]. *Sovremennye sistemy iskusstvennogo intellekta i ikh prilozheniya v nauke* [Modern system of artificial intelligence and its applications in science]. Kazan, 2013. Pp. 139—145. (In Russ.).
9. Pletnev D.A. Tektonika gosudarstvennoy ekonomicheskoy strategii: individy, korporatsii, obshchestvo [Tectonics of the government's economic strategy: individuals, corporations, society]. *Ekonomicheskaya politika: na puti k novoy paradigme v 2 t. T. 1* [Economic policy: towards a new paradigm in 2 vol. Vol. 1]. Moscow, Dobroye slovo Publ., 2013. Pp. 76—85. (In Russ.).
10. Pletnev D.A. Ekonomika dlya cheloveka kak netrivial'naya tsel' razvitiya sovremennogo khozyaystva [Economics for the person as a trivial purpose of development of the modern economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*. [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2013, no. 15 (306), pp. 35—42. (In Russ.).
11. Primakov E.M. *Mysli vsluhk* [Thinking out loud]. Moscow, Tsentrpoligraf Publ., 2016. 223 p. (In Russ.).
12. Primakov E.M. *Rossiya. Nadezhdy i trevogi* [Russia. Hopes and anxieties]. Moscow, Tsentrpoligraf Publ., 2016. 255 p. (In Russ.).
13. Rogatenyuk E.V. Osobennosti gosudarstvennogo regulirovaniya protsessa tsenoobrazovaniya v transformatsionnoy ekonomike [Features of state regulation of the pricing process in the transformational economy]. *Ekonomika Kryma* [Economy of Crimea], 2004, no. 12, pp. 21—24. (In Russ.).
14. Yevgeniy Primakov: Bez vmeshatel'stva gosudarstva v ekonomiku segodnya nel'zya usovershenstvovat' rynochnyy mekhanizm i dostich' nuzhnogo nam urovnya konkurentsii [Yevgeniy Primakov: No state interference in the economy today it is impossible to improve the market mechanism and achieve the desired level of competition]. *Rossiyskaya gazeta* [Rossiyskaya gazeta], 2012, no. 5964 (291). Available at: <https://rg.ru/2012/12/17/primakov.html> (In Russ.).
15. Smit A. *Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [The Wealth of Nations]. Moscow, Eksmo Publ., 2007. 914 p. (In Russ.).
16. Khodov L. Gosudarstvennoye vozdeystviye na tseny v ekonomike zapadnykh stran [State influence on prices in Western economies]. *Ekonomicheskiye nauki* [Economics], 1991, no. 10, pp. 77—80. (In Russ.).

УДК 336.64
ББК У305.142

A SUSTAINABLE APPROACH IN FINANCING OFF-SHORE WIND FARMS

J. H. Jansen

HAN University of Applied Sciences, Arnhem, Netherlands

Usability of traditional financial investment models in sustainable (innovative) business decisions: Sustainable Investment Model (SIM) for off-shore wind farms. Traditional financial models (e.g. capital budgeting theory) applied in sustainable business decisions for off-shore wind farm projects. The success of innovation rests on technology, market development and on developing and creating access to financial resources. The latter should be detailed in a thorough business case including an investment model. There are specialised publications in the field of Finance, Management Accounting, Project Finance and Engineering of Wind Turbines / Wind Farms, but not an integrated approach: To bridge the gaps between Engineering, Marketing, Financing and Managing investment in sustainable business innovations for the off-shore wind farms.

Keywords: *project finance, sustainability, wind turbines, wind farms, off-shore, capital budgeting, wind energy, total cost of ownership, WACC and CAPM.*

Introduction. Project finance is a useful tool for professionals to finance large, medium sized and small infrastructural projects in different sorts of industries (e.g. wind farms, solar energy, waste processing, etc.) that want to contribute to sustainable development in a business environment.

Most of the project are a cooperation between public and private initiatives (PPP = Public Private Projects), where the bottom line is that the project should generate enough cash flows to cover the initial investment. The role of the government is that initial subsidies and/or tax facilities are given to make the project possible and/or profitable.

Most of the infrastructural projects have in common that the life cycle is 20—30 years; so certain economic data are difficult and/or quite impossible to forecast, such as:

- interest rate;
- inflation;
- labour costs;
- maintenance costs;
- energy prices;
- prices of raw materials;
- exchange rates;
- residual costs (Scrap value);
- etc.

Projects with such a long term duration and being a public/private initiative; are often due to political risks and changes in the composition of the government (electoral cycle).

Infrastructural projects in the field of sustainable development of for instance the energy sector,

decisions are very much influenced by the development in the energy markets and the political ideas of governments concerning renewable energy.

In 2030, 36 % of the electricity production should come from wind energy [10].

Project finance. In the well-known textbooks about corporate finance [19] we cannot find the typical knowledge about project finance, although a lot of attention is focused on topics like capital budgeting, weighted average costs of capital (WACC) and the capital asset pricing model (CAPM). Useful tools for project finance, but the traditional tools for finance focus heavily on the point of view of the shareholder and less from the point of view of the banks (providing loans to finance projects).

So we need to realize that project finance differs from the approach of finance textbooks in finance / financial management [11; 24], because the project is often a separate legal entity; and the project company is often financed by several providers of equity (sponsors) and several bank loans (syndicate of banks). The value and the legal right of property are not easy to use for collateral of a loan and can be used in a bankruptcy to repay the debtors.

The value of the future incoming cash flows (Off-taker contracts and tax facilities/subsidies of the government) play a larger role than the value of the off-shore wind energy turbines, because it is difficult to sell something off-shore (legal complications).

The role of ring fencing [24] is so important to understand project finance (fig. 1); ring fencing is actually meant for establishing a separate project

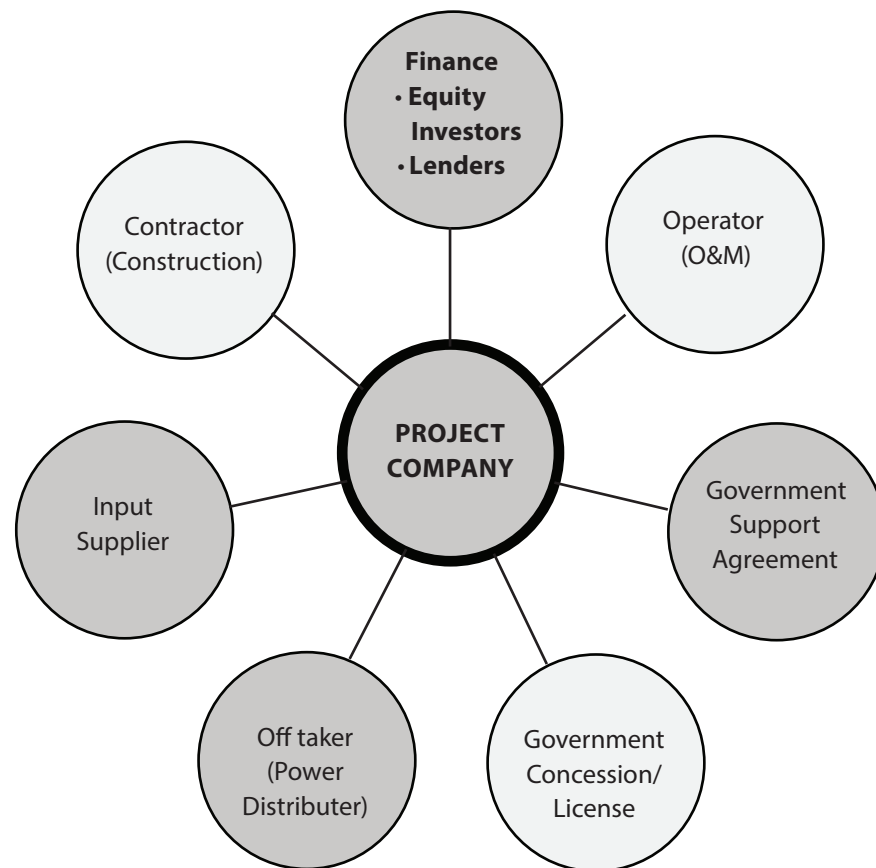


Fig. 1. Project Finance & Ring Fencing [24]

company or SPV (Special Purpose Vehicle) [11]. So in the case of a bankruptcy of one of the sponsoring companies, the project company can still continue and is not ‘dragged’ into the bankruptcy of one of the sponsors.

Project risks. Projects like wind energy farms have many aspects of general risks of international business [8] and typical risks of project finance [24].

Off-shore wind farms have from the point of view of the equity sponsors contain three main risks:

- commercial risks;
- macroeconomic risks;
- political risks.

As explained in the fig. 2 [24].

Besides the above mentioned project risks we can distinguish them from the international business risks (fig. 3) [8].

The exchange rate exposure [8] plays an important role in as well the cash outflows and the cash inflows, assume that the main providers of equity and loans are from the Euro-zone; and for instance the hardware (CAPEX¹) is from an US \$ area and the maintenance (OPEX²) from the UK. The outgoing cash flows have

¹ CAPEX: Capital Expenditures.

² OPEX: Operational Expenditures.

a US \$/€ risk (translation exposure) and UK £/€ risk (transaction & economic exposure).

Assume that the generated electricity from this wind farm is sold to Denmark, than the incoming cash flow has a DK Kr/€ risk (transaction & economic exposure).

Markets for energy and renewable energy. The market for electricity is a complicated one from at least 3 perspectives. When we produce electricity we can at least use 9 sources of input (fig. 4), normally we have 4 traditional ones that pollute the environment when used in producing electricity (Oil, Gas, Coal and Nuclear) and 5 renewable ones (that do not affect for instance CO₂ emission).

A second perspective concerns direct storage of electricity, which is in general not possible in an efficient large scale way. So we use as reserve capacity the above mentioned factors of indirect storage.

Thirdly the electricity that is transported incurs some loss of electricity, so not the full 100 % arrives at the final destination for the users (companies, private households, etc.)

Because of the above mentioned complexity of the market for electricity, new ways of generating (renewable) energy heavily depends on the prices

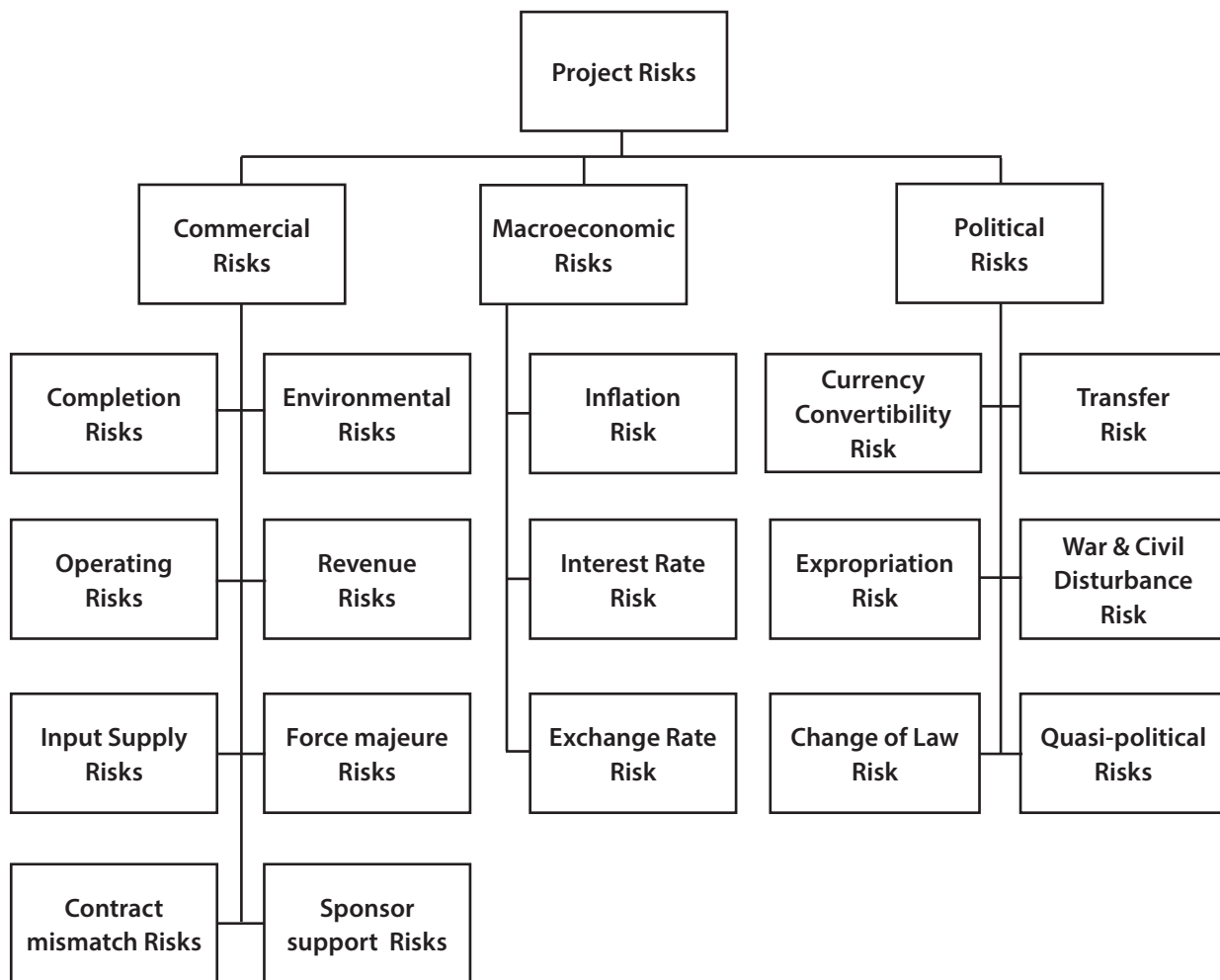


Fig. 2. Project Risks [24]

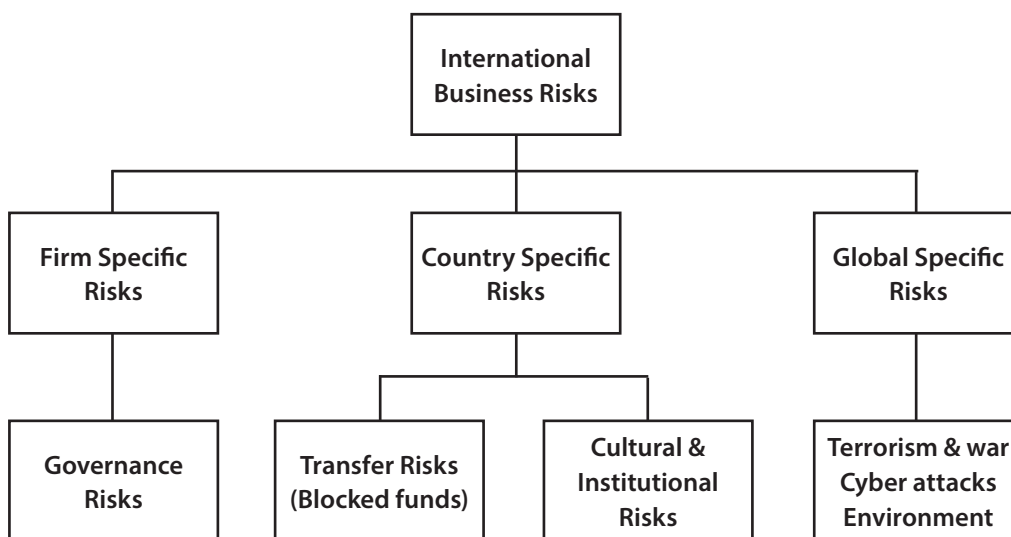


Fig. 3. International business risks [8]

of traditional sources to produce electricity (e.g. oil prices); and the tax and subsidy policies of the government.

When oil prices increase enough, renewable ways of producing electricity get more attractive in a finan-

cial way; and or the government influences allocation in the electricity industry by regulations, subsidies and tax policies.

So allocation for the electricity industry is very much influenced by the development of prices in the

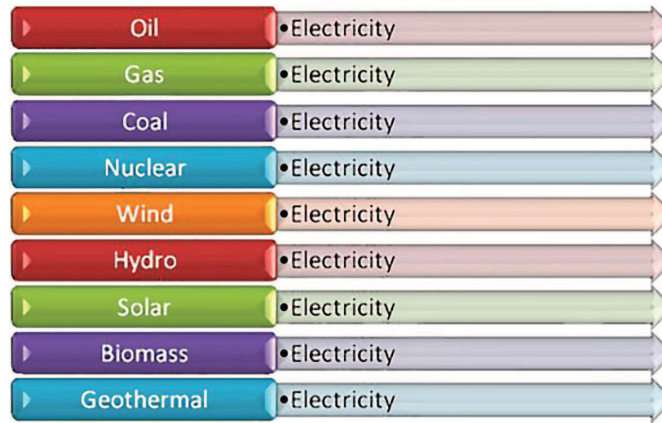


Fig. 4. Sources of electricity production

factor markets (e.g. expected oil prices) and the energy policy of the government (regulations, subsidies and tax policies).

Production of electricity is not only complex because of the above mentioned 3 perspectives, but also because of the long term development of energy prices and the energy policy of the government. The role of the government is an important one, normally government are elected for a period of 4 or 5 years, while an investment decision to build an electric power plant is a project with an economic life cycle of more than 20 to 30 years.

In the next sections we will discuss the environment on a macroeconomic level, industry level (meso level) and firm level (microeconomic level).

Macroeconomic level. The developments at the macroeconomic level are quite clear: the battle for fossil energy sources. In a fast developing world we have the traditional consumers of energy (USA and Europe), but the emerging economies (BRIC¹ countries) that are rapidly changing this pattern of energy consumption. So in most scenarios for the coming 20—30 years we see that the prices of fossil energy will increase [15].

From the Annual Energy Outlook 2010 of the U.S. Energy Information Administration the average annual increase in real electricity prices till 2035 is calculated; the expected annual increase is 0.85% for real electricity prices per KWh

$$[\{(10.2 / 8.6)^{(1/27)} - 1\} \cdot 100].$$

In the Commodity Price Forecast 2012 from the Worldbank [14] the annual US GDP deflator is expected to be 2 % per annum.

So nominal prices of electricity per KWh are expected to increase for the coming 25 years around 2.85 % per annum (2.85 % ≈ 2 % + 0.85 %) in the USA.

¹ BRIC stands for Brazil, Russia, India and China.

This forecast, as an assumption, we will later used in our decision model.

Meso economic level. The industry (meso) level provides insight into the factors of how prices are established in the market for electricity power.

Some questions arise:

- Is it a factor market or a market for final goods/services?
 - What is the level of government intervention?
 - Indirect taxes
 - Subsidies
 - Regulations
 - Anti trust
 - Pollution
 - How is the competition?
 - Monopoly
 - Monopsony
 - Oligopoly
 - Oligopsony
 - Perfect Competition
 - Monopolistic Competition

To make a convenient choice a market of perfect competition is chosen for final products with no governmental intervention in the market.

In tab. 1 we can derive a set of 6 prices for Low or High wind combined with Peak, Day or Night hours, where the (stair cased) supply curve meets the 3 demand curves (fig. 5). We can observe in the (stair cased) supply curve several sorts of combined electricity production modes (wind, nuclear, gas, etc.) and during 24 hours 3 demand patterns (night, day and peak).

Table 1

Demand & Supply

	Low wind	High wind
Peak	Price A (fig. 5)	Price B (fig. 5)
Day		
Night		

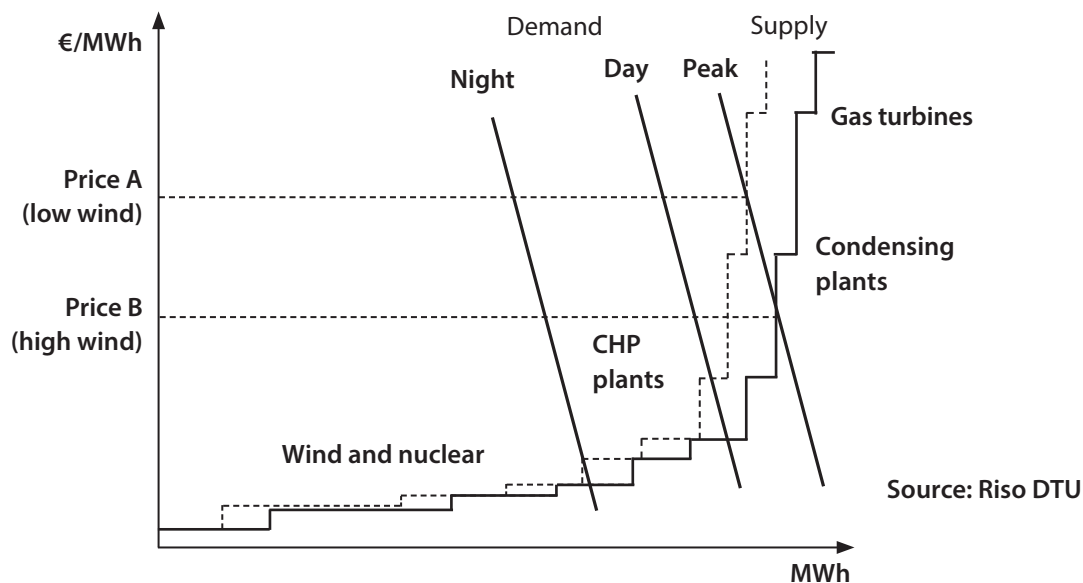


Fig. 5. Electricity Market. EWEA (Economics of Wind)

So when in the financial decision models energy prices are used, we have to realize that it are averages of the above mentioned market forces on as well the supply side as the demand side.

Microeconomic level. Finally the firm (micro) level is taking into account, for that it is important to know in which part of the supply chain the company is situated. The (off-shore) wind farm is only generating electricity so inbound logistics are outsourced (like maintenance) and outbound logistics as well (transport and distribution of electricity); this is an alignment with the earlier introduced concept of ring fencing of the project company. To satisfy the (main) stake holders the company has to generate a ‘good’ profit, because shareholders want to have a continuous stream of stable dividend (with a ‘fair’ mark up above the risk free interest rate), the same expectation the banks have for their loans: repayment of the debt plus interest remuneration. Normally companies in the renewable energy sector have besides the financial goals, also goals in the field of Corporate Social Responsibility (CSR); producing wind energy is normally seen as a quite clean mode of electricity production. And of course using wind causes no CO₂ emission, but a wind farm is of course produced, has to be maintained and after the economic life has to be removed. So in the investment itself those three aspects have to be taken into account.

ETO's & Engineering

Economic Trade Off's (ETO's). Economic Trade Off's (ETO) is one of the basic assumptions in economics, and well known as opportunity costs or alternative costs in more recent developments in management or cost accounting [13].

Opportunity cost is: “the contribution to operating income that is forgone by not using a limited resource in its next best alternative use” [13].

ETO's play an important role in the trade-off's made in the MEF triangle (fig. 6), for instance a more durable construction of a mechanical part of the wind farm, will cost more in terms of investments (CAPEX) but will be less in terms of maintenance costs (OPEX) and replacement expenditures.

In the sea environment it is quite complicated to repair and/or to replace spare part of the wind turbine, because of waves and wind.

QC, TCO & LCC. When investing in an off-shore wind farm a few abbreviations play an important role:

- QC: Quality Costs;
- TCO: Total Cost of Ownership;
- LCC: Life Cycle Costing.

All three concepts try to tackle similar aspects. While engineering the wind turbines trade off's should be made when to replace the gearing box and/or moving parts of the wind turbine; and what are the costs of doing so off-shore? Or to invest additional in a more durable gearing box and mechanical parts.

In this article — see fig. 7 — an attempt is made to connect technical and financial trade-off's using the Total Cost Management (TCM) framework of the American Association of Cost Engineers [12], so the capital investment (CAPEX) is brought into alignment with the operations of the project (OPEX). In the context of this article the TCM framework is applied for an off-shore wind farm.

The input for such decisions are prepared by the engineers and financial managers of such projects

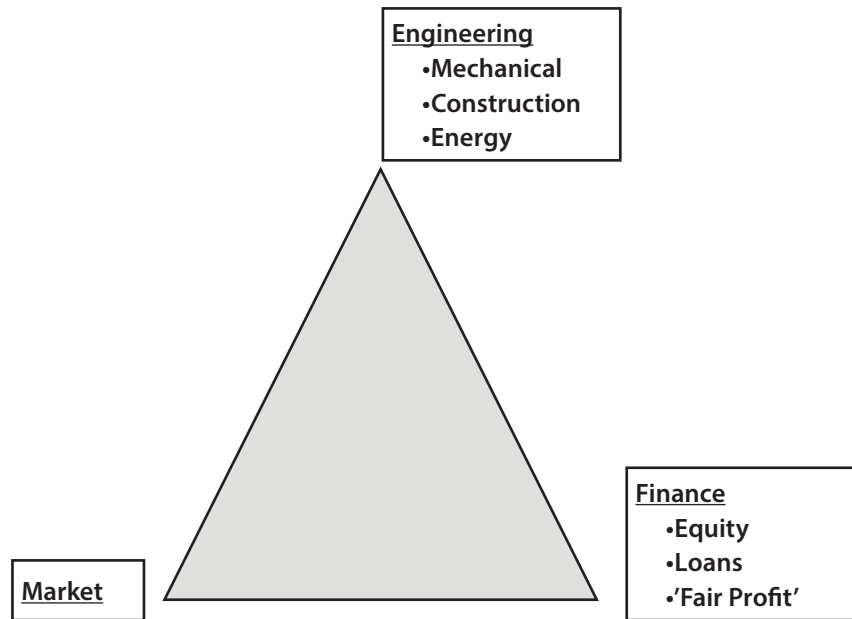


Fig. 6. MEF Triangle [1]

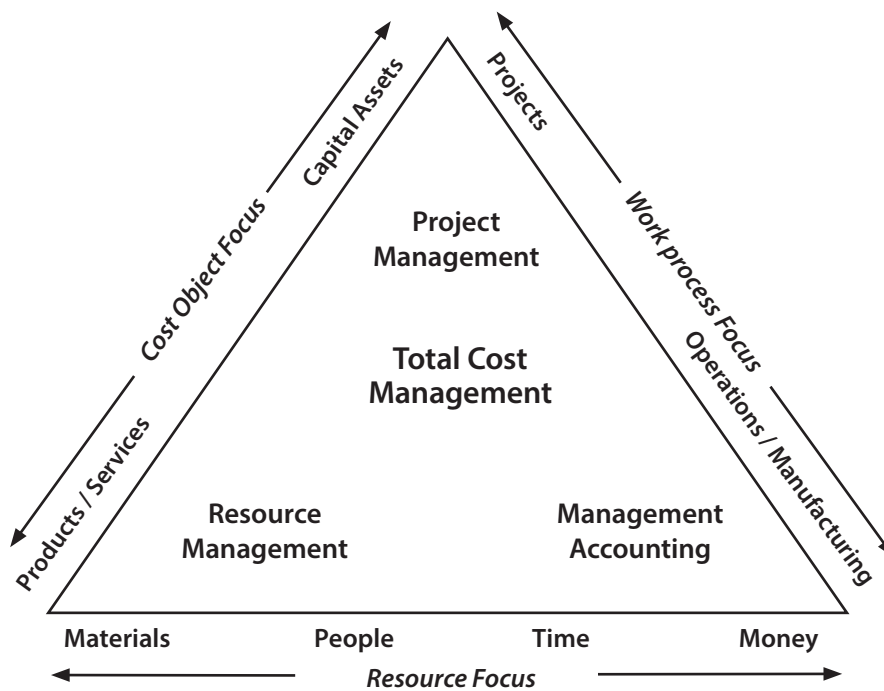


Fig. 7. The Total Cost Management Triangle [12]

in tight cooperation; and making the ETO's as mentioned above.

Costs of quality [13] are classified into four main categories:

I. Prevention Costs

- a) Engineering
- b) Supplier evaluation
- c) Preventive maintenance of equipment
- d) Testing of new materials
- e) Etc.

II. Appraisal Costs

- a) Inspection (manufacturing process)

- b) Product testing

III. Internal Failure Costs

- a) Rework
- b) Scrap
- c) Spoilage
- d) Additional engineering
- e) Etc.

IV. External Failure Costs

- a) Customer support
- b) Additional repair and/or engineering

- c) Warranty
- d) Liability claims

It is obvious that in the engineering stage of a project (prevention costs) the voice of the client is important (to prevent cognitive dissonance afterwards); as well as future costs of maintenance respectively expenditures of replacement of parts.

We distinguish three main technical aspects of wind farms:

- foundation;
- mechanical engineering;
- energy.

ETO’s and Foundation. The foundation on the seafloor depends of course on the soil and structure (slope!) of the seabed, the water fluxes (e.g. currents) as well on the sort of jacket (monopole, tripod, three-legged jacket or four-legged jacket). [21]

The choice of the jacket also depends on the depth of the water, and the size of the wind turbine (tower and rotor).

So the stability of the seabed should be checked very well, before making a choice for the location and the type of foundation (e.g. choice of the jacket). According to Twidell we can distinguish four sorts of soil instability:

1. Instability of the natural slope of the seabed (especially relevant for clay and sandy soils).
2. Hydraulic instability caused by water fluxes (turbulences of currents).
3. Instability caused by scouring (scour protection).
4. Instability caused by liquefaction (e.g. earthquake).

Depending on this technical information of the (natural) foundation conditions, choices are made for the ‘right’ foundation; and thus for the investment expenses (CAPEX) versus additional maintenance expenses in the future (OPEX). Because of natural causes, it is not only difficult but also expensive to

repair and/or change foundation of the wind farm during the economic life of this investment. So choices are made for 20—30 years ahead, in fact based on the duration of the project.

ETO’s and Mechanical Engineering. Manwell cs distinguish the following component used in a wind turbine, as shown in tab. 2.

Because of special climatologically circumstances (salt water, wind, temperature and waves) and the long economic life of the wind turbine trade-offs have to be made in the fields of mechanical engineering, maintenance and CAPEX/OPEX.

As already mentioned, due to the fact that the wind farm is located in the sea, repairs and replacement should be minimized as possible because of high waves and strong winds it is quite difficult to do so.

The technical choices made from a mechanical engineering point of view are based on aspects as:

- corrosion;
- fatigue;
- performance (long term).

So again (like in paragraph 3.3) we can conclude that the economic trade-off is made to minimize the Total Costs of Ownership (TCO) of the economic life of the investment in the wind farm.

ETO’s and Energy. The wind turbine has electrical and control aspects in its system, as well as the transport of electrical from the turbines to the wind farm level (PCC = point of common coupling) and from the transport of the electricity from the wind farm to the mainland (POC = point of connection).

Manwell cs distinguish the following aspects of the electrical & control system:

- Power generators
- Power electronic converters
- Power cables
 - Between wind turbines on the wind farm
 - Between wind farm and mainland

Table 2

Components and materials used in wind turbines

Component	Material
Blades	Composites (fibers, epoxies, etc.)
Hub	Steel
Generator	Steel & Copper & Magnets
Gearbox	Steel & Lubricants
Mechanical equipment	Steel
Nacelle cover	Composite / Fiberglass
Tower	Steel
Foundation	Steel & Concrete
Electrical & Control system	Copper & Silicon

- Grids
 - Switches
 - Transformers
 - Conductors
- Sensors
- Controllers
- Converters
- Computers
- Batteries
- Motors
- Lighting
- Climate control

A wind turbine control system [18] has the following functions:

- Monitoring for safe operations
- Information gathering (& reporting)
- Monitoring for operation
 - Wind speed & direction
 - Grid connection
- Managing turbine operation
- Actuating safety & emergency systems

As already noticed in the previous paragraphs the technical installations should be as durable as possible (nearly to the economic life of the wind farm), so again economic trade-offs are made to minimize the total costs of ownership for the electrical components of the wind farm.

Besides the typical electrical mechanical (cables, motors, generators, etc.) we have to take into account that we have to control the wind farm and each wind turbine from a distance using sensors, computers and EDI cables; so on shore the management of the wind farm can monitor operations and decide on (preventive) maintenance.

Risk Management. According the Enterprise Risk Management — Integrated Framework [5] risk management is “*a process, effected by an entity’s board of directors, management and other personnel, applied in strategy setting and across the enterprise, designed to identify potential events that may affect the entity, and manage risks to be within its risk appetite, to provide reasonable assurance regarding the achievement of entity objectives.*”

The Enterprise Risk Management — Integrated Framework [5] distinguish for main risk categories:

- strategic;
- operational;
- compliance;
- financial.

The three dimensional framework is summarised in fig. 8.



Fig. 8. COSO Cube [5]

The Enterprise Risk Management — Integrated Framework of COSO, fits very well into modern approach of the control function in the company [4]:

- I. Set strategic goals.
- II. Set standards.
- III. Measure performance.
- IV. Compare performance with standards.
- V. Feed-back actions (see I):
 - a) Corrective actions: performance \neq standard;
 - b) No change: performance = standard.

Operational Risk can structured, according the Operational Risk Management Framework [3], into internal and external risk, as mentioned below:

- Operational Failure Risk (Internal)
 - People
 - Process
 - Technology
- Operational Strategic Risk (External)
 - Political
 - Taxation
 - Regulation
 - Government
 - Societal
 - Competition

This is all a very general approach for how to deal with risk and the management of risk, the ABS Group (www.eqecat.com) developed a risk modelling process, that is more specific for wind farms. In fig. 9 we find the structure of this risk modelling process, as we can observe this from the figure there are four main risk processes: Asset Attributes, Hazards, Vulnerability and Risk of Loss. Each main category is dived into sub-categories.

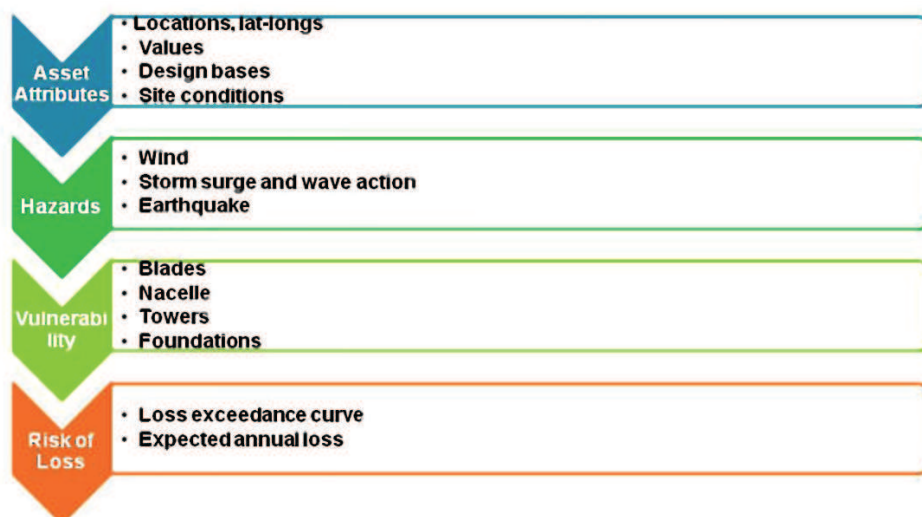


Fig. 9. Risk Modelling Process (EQECAT)

Sustainable Investment Decisions

Corporate Governance & Corporate Social Responsibility. Corporate Governance and Corporate Social Responsibility (CSR) are both ethical principles how companies should be managed and how to behave. In several national and international guidelines (UNO, UNCTAD, Code Tabaksblat, IFRS and ISO) and/or national legislations (Sarbanese-Oxley Act) we can find those principles.

“Enterprises should take fully into account established policies in the countries in which they operate, and consider the views of other stakeholders. In this regard, enterprises should: 1. Contribute to economic, social and environmental progress with a view to achieving sustainable development” [22].

These rules of conduct often protect human resources (to prevent: child labour, slavery, discrimination, etc.) and the natural environment (several sorts of pollution and depletion of natural resources); so companies feel themselves more and more responsible for not only creating value in terms of profit, but also to take care of the natural resources and the human resources. Companies strive into developing a better image; to leave a better image to the next generations.

In the context of this article the investments in renewable energy production facilities (like wind energy turbines / wind energy farms) are to be placed in this development in society and the business environment.

Sustainability & DOSIT methodology.

Sustainable Innovation with the DOSIT methodology [1; 2] combines on one hand innovation (product innovation and process innovation) and on the other hand a sound business model (profit as basic

condition to regenerate entrepreneurial processes). The philosophical background of the model is based on the principle of ‘rentmeesterschap’ (translated into English like: Stewardship); the manager (being not the owner) of for instance a farm takes not only good care of the farm, but also hand it over to next generation(s) without depletion of the agricultural resources. This principle so well known in the Rhineland business model and the social economic organization of the Netherlands (known as the Poldermodel).

DOSIT is a Dutch acronym for (tab. 3):

Table 3

Core idea in the model is the DOSIT triangle

DOSIT (Dutch)	SESIT (English)
Duurzaam	Sustainable
Ondernemen	Entrepreneurial
Selectie	Selection
Innovatieve	Innovative
Technologie	Technology

Innovation of products and innovation of processes is often seen as an activity of engineers (see fig. 10); and rather is an endogenous process of engineers (they always want to improve products and processes), but for an innovation there has to be a market (demand) and of course is has to be a financial feasible activity (profitability). The role of management is to fine tune/balance the three aspects of the MEF Triangle.

Innovation is not a standalone activity of a company, but often is embodied in the supply chain of the firm; so inbound logistics, production and outbound logistics are the full overview of the innovation.

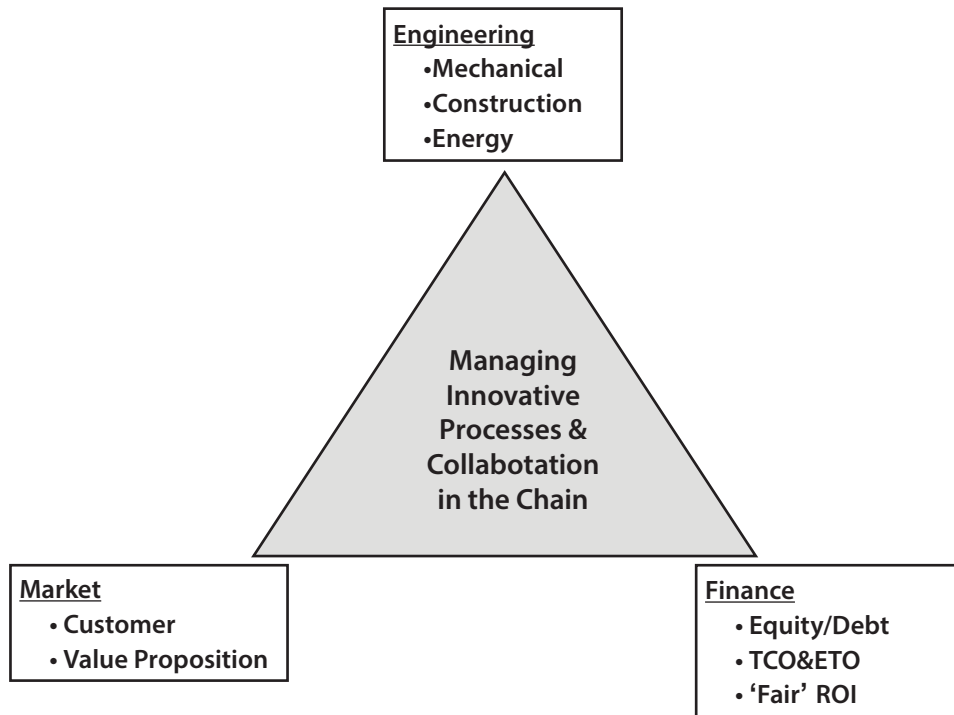


Fig. 10. MEF Triangle (Based on discussions with Prof Berendsen)

Leading sustainable principle can be summarized in the triple P principle: People, Planet and Profit¹.

Leading in the DOSIT approach is that we do not only think in terms of producing a certain product, but also how the product is packed, how it is transported, how to use it in a sustainable way and after the economic life of the product think about the reverse logistics and perhaps the reuse of waste.

Recently [16] new business models are helping to understand monetary and non-monetary (but still valuable for the stakeholders involved) trade-off's for decisions in sustainable investments in alternative forms of energy production (wind energy, solar energy, using waste energy, etc).

Thinking in new business models [16], is an approach that is not always very well understood by the traditional financial world, an attempt is made to quantify non-financial profits into financial profits.

A very well-known approach in economics is the theory of external economies and public goods; and the role of the government with taxes and subsidies to influence market allocation [20]. According this approach the role of the government is to encourage the private sector to invest and/or to operate innovative business activities, using direct subsidies for investment funding, tax facilities (accelerated annual depreciation) or price subsidies for clients.

Investment Model. The investment model or capital budgeting model is the pre-final stage of the

sustainable investment project; pre-final because the decision makers have the final word.

Decision making is difficult and complex in such a project like wind farms. Difficult because the life cycle of the project 20—30 years, who can have such a perfect foresight for this period of time?

Complex because the project has several engineering aspects (foundation & construction engineering, mechanical engineering and energy engineering), legal aspects and financial aspects in it.

Bottom line is that the decision makers will have a look at a set of financial and non-financial decision criteria. In the scope of this article we will focus on the financial criteria of the equity providers and the banks (as providers of loans). Non-financial decision criteria can be found in the general parts of annual reports like companies as GE, ABB, Nordex, Vestas, RWE, etc.; often based on strategic reasons and/or reasons to learn new technologies.

The financial criteria can be classified like:

- Equity providers (sponsors)
 - Pay Back Period (PBP)
 - Break Even Time (BET)
 - Return On Investment (ROI)
 - Net Present Value (NPV)
 - Profitability Index or Net Present Value Investment Ratio (NPV/INV)
 - Internal Rate of Return (IRR)
- Providers of loans (banks)
 - Debt Service Coverage Ratio (DSCR)

¹ Profit is sometimes replaced by Prosperity.

In this article we do not split up the decision model into a CAPEX (Capital Expenditure) part and into an OPEX (Operational Expenditures) part; as we integrated in our financial decision model Cash Outflows (CAPEX and the O&M¹ expenditures of OPEX) and the Cash Inflows (Revenue part of the OPEX part). Finally CAPEX and OPEX are integrated in the Net Cash Flow overview of the investment model.

Data & Assumptions. The distinction between data and assumptions in such long term decision models is not always clear, because future data are not completely objective so the decision makers assume certain values. Sometimes it is possible to refer to reliable forecasts of 'independent' bodies of knowledge like the Worldbank, The Economist, IMF, EWEA, IEA, etc., but often the decision maker has to use his or her common sense based on professional experience (from the past and/or opinions of experts or specialists in their field of expertise). It helps of course to be clear, where the data are obtained from, how reliable they are and where data evolve into assumptions.

In the fig. 11 we can observe the structure of a spreadsheet model (like MS Excel) that assist the decision maker to have a structured spreadsheet with clear main steps to the solution.

Normally we have the following data and assumptions in the financial investment model:

- Investment amount (From the Cash Outflow section / CAPEX)
 - Required Financial Structure for the total investment (100 %)
 - Equity share or ε (For instance: 30 %)
 - Debt share or λ (For instance: 70 %)
- Expected Energy prices
- Expected Inflation
- Expected Increase in labour rate (wages)
- Expected increase in maintenance costs
 - Volume
 - Price
- Project Risk Beta (β_p)
- Risk free interest rate (R_{RF})
- Interest rate Debts (R_D)
- Required Return on Equity (R_E)
- Exchange rates
- Tax rate = τ (30 %)²
- Governmental policies
 - Tax facilities
 - Subsidies

¹ O&M costs stands for Operations and Maintenance Costs.

² Of course the corporate tax rate can differ per country (we assumed no VAT in the model).

- Per kWh produced
- Investment amount
- Straight-line depreciation (Economic life wind farm: 20 years)
- Straight-line repayment schedule (Duration loan: 15 years)

All those data/assumptions take a lot of effort and time to get and sometimes insider information is needed from key informers; all the results should be mentioned in the worksheet data & assumptions with their references. Because the discussion about a financial model is not about the formulas, but about the input for the calculations.

For simplicity reasons we used straight-line depreciation method, instead of more progressive methods of depreciation like Sum of the Years Digits method.

Similar we assumed a straight-line repayment schedule of the loan.

Cash Outflows. The cash outflows of the model consist of three main sections:

- Investment
 - License & Concessions
 - Foundation & Construction
 - Mechanical equipment
 - Gearing box
 - Transmission system
 - Energy
 - Computer & Communication system
 - Electricity system
 - DC > AC
 - High voltage
 - Cable
- Scrap value
 - Remove fee (negative / positive value)
 - Upgrade for new investment
- Maintenance
 - Volume
 - Price

This section is specific for the three main groups of engineers (mechanical engineering, construction and electrical energy) in this project, they provide the financial information for the decision model. Close cooperation between the engineer and the project controller is crucial. Especially regarding the discussion of higher investment amounts, because they will reduce future (expensive) maintenance; as discussed in the section quality costs / total cost of ownership / life cycle costing.

The previous sentence makes it also clear why we should not split up into CAPEX and OPEX budgets; the engineers and the project controller should

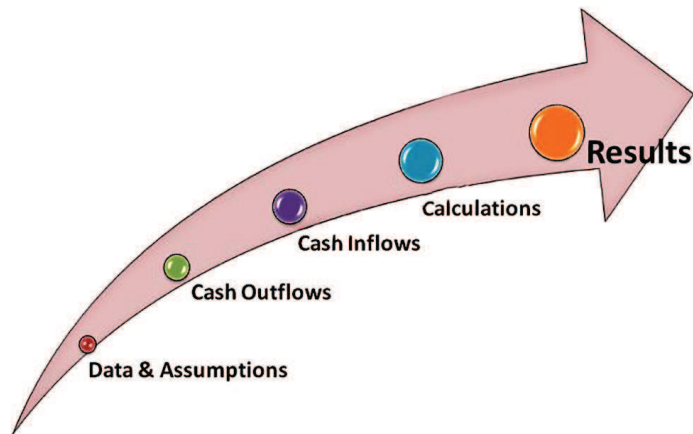


Fig. 11. Structure Excel Model (developed by the author)

integrate both budgets to be aware of ETO's in terms of QC/TCO/LCC.

This worksheet cash outflows can of course consists of more sub-worksheets and/or even relate to other files, because a lot of relevant detailed information has to be processed.

For reasons of convenience we assume that the scrap value is zero.

Cash Inflows. The Cash inflow of the project consists of 2 main components:

- Wind production (with a link to Volume)
- Revenue (Energy contract with the Off-taker, normally energy distributor)
 - Volume (with a link to Wind production)
 - Price per kWh

Wind production depends of course of the wind, and the wind depends on the climate, the season, the geographical situation, the height of the wind turbine and the size & shape of the rotor blades. Professional organizations (Like EUROWIND) provide forecasts for wind supply or wind production. In for instance scenario analysis we can use different probabilities of wind distribution (e.g. P50 or P90 scenarios), and so forecast different revenues or sales scenarios for the wind farm.

Normally the revenues are fixed for a large number of years (15 years), because the wind farm company has such a long term contract with the Off-taker (often a distribution company for electricity to private households and companies). The contract is often based upon accepting all the electricity produced by the wind farm, so the demand is price elastic (horizontal shape of the demand curve); and the price is fixed per kWh with often a yearly indexation of the price.

So the cash flows are highly predictable, with one limitation: the wind supply. However reliable wind statistics provides the decision makers with reliable expected values for the wind supply per season.

Calculations. When in the spreadsheet model the worksheet Net Cash Flows (NCF) is introduced, we develop from the previous worksheets Cash Outflows and Cash Inflows; the Net Cash Flows (subtracting cash outflows from cash inflows).

A row or a worksheet Income Statement (IS) has to be developed to calculate the corporate tax (30 % of the profit).

We also develop a row of cumulative NCF's to calculate the payback period (PBP) and return on investment (ROI).

Three other rows have to be developed:

- Discount Factors (DF);
- NCF · DF;
- Cumulative NCF · DF.

Now we are able to calculate Break Even Time (BET) and Net Present Value (NPV).

The Debt Service Coverage Ratio (DSCR) can be calculated using a few rows from this worksheet.

The calculation of the discount factor is based on the data & assumptions worksheet; in fact we calculate a project WACC (Weighted Average Costs of Capital).

This PWACC (Project WACC) is defined like

$$R_{PWACC} = R_E \cdot \varepsilon + R_D \cdot (1 - \tau) \cdot \lambda \quad (1)$$

- R_{PWACC} = Required Project WACC
 - R_E = Required Return on Equity
 - R_D = Agreed Interest Rate for the loan (debt)
 - τ = tax rate
 - E = Project Equity
 - D = Debt or Loan for his project
 - V = Value of the total investment of this project,
- so: $V = E + D$
- $\varepsilon = E / V$
 - $\lambda = D / V$
 - $\varepsilon + \lambda = 1$

R_E (Required Return on Equity) is based on the CAPM model (Capital Asset Pricing Model):

$$R_E = R_{RF} + \beta_p \cdot (R_M - R_{RF}) \quad (2)$$

R_{RF} stands for risk free interest rate (normally the interest rate for 10 or 20 years government bonds); R_M stands for the market return for equity investors and β_p stands for the project risk of this off-shore wind energy project.

β_p is in fact very difficult to estimate, of course you can check the betas of the equity sponsors and our use betas from similar projects from the past. And perhaps add up to such historical betas the subjective expectation of the decision maker, especially when the off-shore project is in a political unstable environment.

In real life of the wind energy sector the CAPM and WACC approach is not really used by professionals, they estimate the expected discount factor by adding up a risk percentage on the expected long term interest rate of the project.

Decision Criteria. What should the decision maker do? Look backwards (historical data!) or forwards?

Forward looking (decision making!) implies three possible scenarios, according fig. 12:

- MR: Middle of the road (12 % R_{PWACC});
- PS: Pessimistic Scenario (< 12 % R_{PWACC});
- OS: Optimistic Scenario (> 12 % R_{PWACC}).

So decision making is for sure not an easy job, where the decision maker is influenced by non-financial decision criteria (often strategic choices) and (imperfect) financial data.

In the spreadsheet the complete model¹ is developed for an off-shore wind farm project. In this section we will discuss the financial decision criteria.

We distinguish the following financial decision criteria:

- For equity providers
 - Pay Back Period (PBP)
 - Return On Investment (ROI)
 - Net Present Value (NPV)
 - Internal Rate of Return (IRR)
 - Break Even Time (BET)
- For banks (providers of loans)
 - Debt Service Coverage Ratio (DSCR)

The payback period is an easy to understand decision criterion, namely is looks in how many years the initial cash outflow of the investment in year 0 is recovered by the cash inflows in the coming years.

The return on investment calculates the average profit compared with the average investment; so: average profit / average investment.

PBP and ROI have both as a minus that they do not take into account the time value of money (R_{PWACC}); so actually we compare money flows in year 0 with money flows in year 20. The following decisions criteria do take into account the time value of money.

Net present value calculates every yearly money flow to the moment of decision (year 0) using the R_{PWACC} for the discount factor r ($R_{PWACC} / 100$).

$$NPV = \frac{-CF_0}{(1+r)^0} + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \frac{CF_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{CF_{30}}{(1+r)^{30}} \quad (3)$$

When the NPV is positive the investment brings value to the project company, normally decision makers use rules of thumb to assess and investment like this. The investors often look to the relative NPV or Profit Index, the NPV divided by the investment (CF0).

The internal rate of return is a variant on the NPV calculation, we use the same formula for NPV, but instead of calculating NPV with a given discount factor r , we set as a value for NPV the value zero (NPV = 0) and calculate the discount factor r .

$$NPV = \frac{-CF_0}{(1+r)^0} + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \frac{CF_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{CF_{30}}{(1+r)^{30}} = 0 \quad (4)$$

This is not an easy job for and equation of the degree 20 (it is an easy job for a second degree equation using the well known ABC-formula). In MS Excel we have a special function (IRR) to calculate the internal rate of return, but we have to be aware of the fact that 20 solutions are possible in a mathematical way (so we should for instance negative outcomes of IRR, because interest has always a positive value. Otherwise we would receive interest we are borrowing).

When the IRR is above the R_{PWACC} the investment will add positive value to project company.

The break even time is similar to the calculation of the PBP, but instead of using the cumulative NCF we should use the cumulative NCF \times DF. Normally the BET is a bit higher than the PBP.

Banks have a different perspective to assess a project like this, of course they take into account the decision criteria for the equity suppliers of the project, but the banks have also an additional criterion to assess the project.

For that aspect the Debt Service Coverage Ratio (DSCR) is introduced, which is in fact a criterion to

¹ You can order the spreadsheet model via the author of this article.

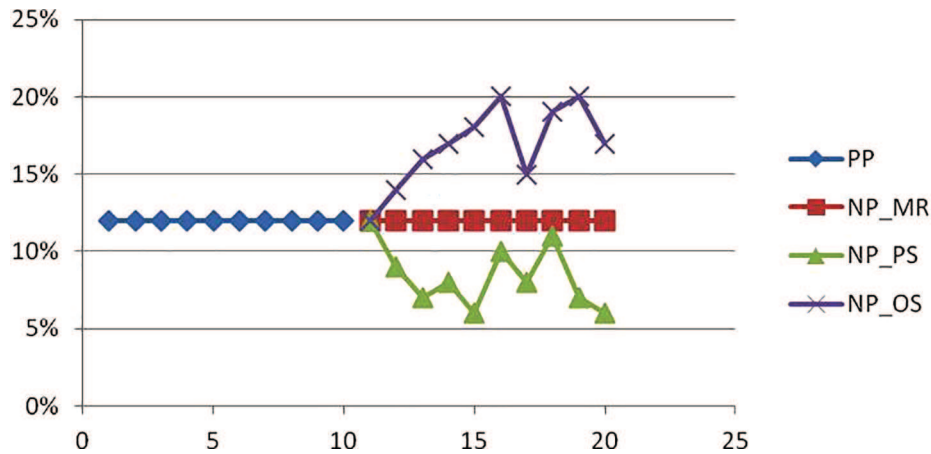


Fig. 12. Scenario analyses (developed by the author using MS Excel)

assess the earning capacity of the project to repay debt service (instalments of the loan and interest payments).

DSCR can be calculated as follows:

$$DSCR = \frac{(NCF + \text{Interest Payments})}{(\text{Instalments} + \text{Interest Payments})} \quad (5)$$

Banks have (internal) requirements for this ratio, for instance above 1.4 (depending on the wind scenario P50 or P90).

Conclusions. The sustainable investment model is in this article adapted for the wind energy sector, the model is generally intended that the context can be easily changed into other issues and smaller (financial) scale.

Other research contexts are: renewable energy systems for houses, motor management system for trucks, small scale solar energy system for houses, etc.

As visualised in fig. 13 the SIM model is a result of balancing Market, Engineering and Finance factors in the process of sustainable innovation. The financial spreadsheet model (SIM) is at the end the outcome of this balancing process; a technical derivative of underlying processes, data and assumptions.

We can conclude that investments in sustainable solutions often are not profitable without tax privileges and/or subsidies from the government.

Although the future shortage of fossil resources and/or changing supply and demand patterns

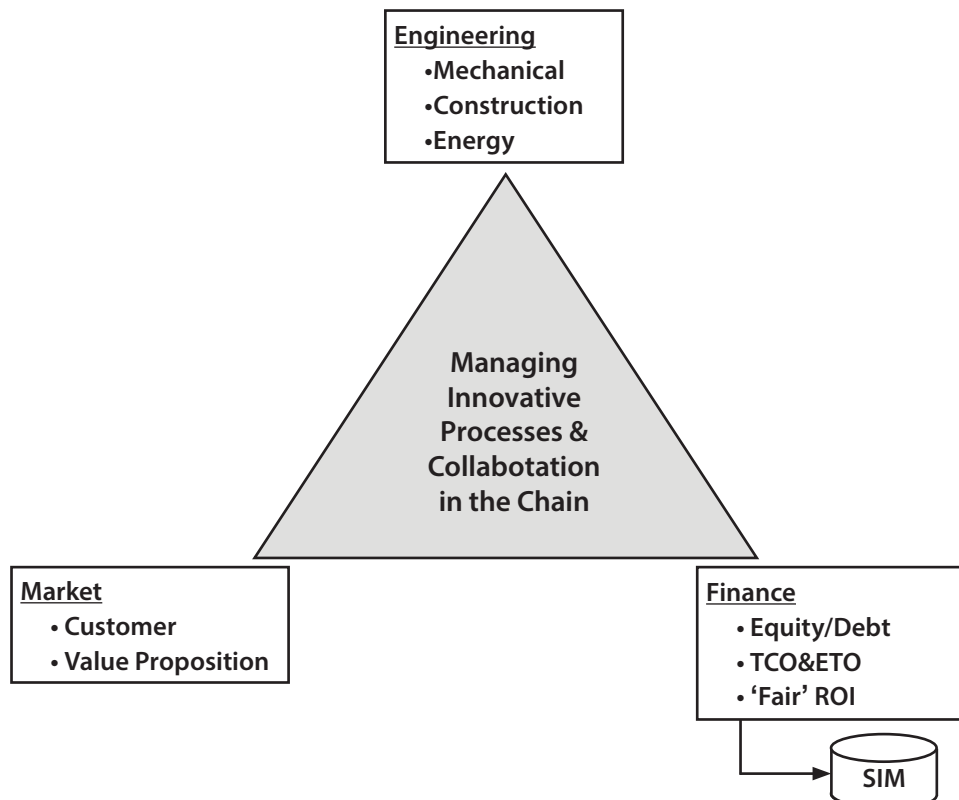


Fig. 13. Putting it all together (developed by the author)

between Europe and USA versus the emerging BRIC economies, will also have an influence in the assumptions of such decision model like the Sustainable Investment Model (SIM).

Acknowledgements

The idea of this article is developed during two courses (2011/2012 and 2012/2013) of project finance within the Minor Wind Energy Project Management. I would like to thank my colleague Mr Jaap Rikken (Construction Engineer), as well as Mr Erwin Coolen (director of Outsmart) for their input for this article.

Also I received a lot of input of Professor Gerard Berendsen (Chair of Total Quality Management in Organizational Networks at HAN University of applied research) for using the DOSIT model and thoughts about how to manage sustainable innovation (in a financial way).

Several guest lectures of financial specialist of the Green Giraffe Bank and ASN Bank were useful input for the practical aspects of this article.

Mr Juan C Sacrisán, Wind Engineer at Outsmart and Alumnus of WEPM 2011/2012, made some useful remarks on a draft edition of this paper from his field of expertise as an engineer in the wind energy sector.

Finally I am very grateful to my colleague Mrs Ann Wolter for checking the English language in this article. Of course the author is responsible for any mistakes.

References

1. Berendsen G., Kuijper J. *Business unusual*. Hengelo (NL), 2012.
2. Berendsen G. *Duurzaam innoveren met de DOSIT methodiek*. Deventer (NL), 2006. (In Dutch).
3. Blunden T., Thirwell J. *Mastering Operational Risk*. Harlow (UK), 2010.
4. Boveé C.L., Thill J.V. *Business in Action*, 4th edition. Upper Saddle River (USA), Pearson, Prentice Hall, 2008.
5. COSO's *Enterprise Risk Management — Integrated Framework*, 2004. Available at: www.coso.org.
6. Crouhy C., Galai D., Mark R. *Risk Management*. New York (USA), McGraw-Hill, 2001.
7. *Deutsches Windenergie Institut*. Available at: www.dewi.de.
8. Eiteman D.K., Stonehill A.I., Moffett M.H. *Multinational Business Finance*, 12th edition. Boston (USA), Pearson, Prentice Hall, 2010.
9. *EUROWIND*. Available at: www.eurowind-gmbh.de.
10. *European Wind Energy Association. Annual report 2010. Annual report 2011*. Available at: www.ewea.org.
11. Gatti S. *Project Finance in Theory and Practice*, 2nd edition. Waltham (USA), 2013.
12. Hollmann J.K. *The Total Cost management Framework*. AACE International (USA), 2011.
13. Horngren C.T., Datar S.M., Rajan M.V. *Cost Accounting*, 14th edition. New Jersey (USA), Prentice Hall, Financial Times, 2012.
14. *IBRD (Worldbank), Commodity Price Forecast 2012*. Available at: http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-130442858_6133/Price_Forecast.pdf.
15. *International Energy Agency. World energy Outlook 2012*. Available at: www.worldenergyoutlook.org.
16. Jonker J. *New Business Models*. Nijmegen (NL), 2012.
17. Krohn S. *The Economics of Wind Energy*. Available at: http://www.ewea.org/fileadmin/ewea_documents/documents/publications/reports/Economics_of_Wind_Main_Report_FINAL-lr.pdf.
18. Manwell J.F., McGowan J.G., Rogers A.L. *Wind Energy Explained: Theory, Design and Application*, 2nd edition. Wiley, 2009.
19. Ross S.A., Westerfield R.W., Jordan B.D. *Fundamentals of corporate finance*, 4th edition. Boston (USA), McGraw Hill, 1998.
20. Samuelson P.A. *Economics*, 9th edition. Tokyo (Japan), 1973.
21. Twidell J., Gaudioso G. *Offshore Wind Power*. Brentwood (UK), 2009.
22. *UNCTAD, Social Responsibility*. Available at: www.unctad.org/en/Docs/psiteitd22.en.pdf.
23. U.S. Energy Information Administration. *Annual Energy Outlook 2010*. Available at: www.eia.gov.
24. Yescombe E.R. *Principles of Project Finance*. San Diego (USA), Academic Press, 2002.

Сведения об авторе

Янсен Ян (Jansen J.H.) — Professor of HAN University of Applied Sciences, Arnhem, Netherlands.
jan.jansen@han.nl

РЕЦЕНЗИИ REVIEW

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 11 (393). Экономические науки. Вып. 54. С. 172—181.

LIBERTARIANISM AND CAPITALISM. BOOK REVIEW “THE FREE MARKET EXISTENTIALIST. CAPITALISM WITHOUT CONSUMERISM” (WILLIAM IRWIN)

St. Snaevarr

Lillehammer University College, Lillehammer, Norway

A Note on William Irwin's Book The Free Market Existentialist. The young philosopher William Irwin is best known as the instigator of the book series Philosophy and Popular Culture. He has also made some interesting contributions to the philosophy of art, and quite recently, political philosophy. The fruits of the last named endeavor can be found in his latest book, *The Free Market Existentialism. Capitalism Without Consumerism* [14]. He tries to show that free market libertarianism and Jean-Paul Sartre's early existentialism are compatible ([14. Pp. 62—86] and elsewhere). Sartre and the libertarians have in common fierce individualism, both stress the freedom and the responsibility of the individual. The existentialists tell us that we are in a sense free; we certainly cannot fly, but nothing prohibits us from deciding to try to fly. If imprisoned, we can choose to ignore the walls of the prison and simply accept our imprisonment. Then the walls do not curtail our freedom anymore. More importantly, we can choose to live in an authentic manner, accept that we are condemned to be free, not excusing our behaviour on the ground we are just playthings of genes and environment. Living in an inauthentic manner means doing the opposite, excusing our behaviour by saying that our will is not free. Then we live in bad faith (French: *mauvaise foi*) [25; 14. Pp. 10—32].

Keywords: *capitalism, libertarianism, Irwin and Nozick's rules, free market.*

Sartre also maintained that values are the subjective creation of the individual and Irwin concurs; there is no such thing as moral facts, he says [26; 14. Pp. 89—131]. The individual chooses freely between values and is responsible for his choices, just like an actor in a free market must choose between options and must shoulder the responsibility of his choice; the state cannot and should not unburden him. So existentialism and free market libertarianism can fit each other, Irwin states.

Irwin forcefully argues in favour of the contention that Sartre's marriage of existentialism to Marxism was bound to become a *mésalliance* [Ibid. Pp. 33—61]. He adds that existentialism can help capitalism get rid of its tendency towards consumerism; the existentialist strives for authenticity and is therefore aware of the lures of marketing, peer pressure to consume and so on. He or she can try to rid him- or herself of external influences like the pressure of public opinion or the power of advertisement [Ibid. Pp. 71—78].

Irwin takes on quite a number of issues in this short book of only 180 pages. He discusses evolutionary theory briefly, mentions some ontological issues and

devotes large chunks of the book to the defense of free market libertarianism and moral subjectivism.

In this article, I will discuss Irwin's defense of free market capitalism and try show that it is fundamentally mistaken. I will start by critically evaluating Irwin's state-of-nature-argument in favour of the free market and the minimal state. I will introduce my theory of the paradoxes of self-ownership. Then I will turn to the question of whether there can be such a thing as a free market and introduce my theory about the contradictions, inherent in privatization and the free market. After that, I will discuss the question whether free markets create more prosperity than mixed economies. At last, I will turn my gaze to the question whether libertarians are biased in favour of the rich.

State of Nature, Justice and Property

Irwin uses a state of nature thought experiment to vindicate his libertarianism. He assumes without argument that such thought experiments can throw light upon such issues as those of private property. He also assumes without argument that individuals can exist in the state of nature and that they will be guided by enlightened self-interest. As a moral

anti-realist, he does not think there are any natural rights. Prudential decisions and arguments are the only games in town. He tries to show that it would be prudential for individual actors in the state of nature, who are guided by enlightened self-interest, to accept a free market system with only a minimal state. Because of his moral anti-realism, he argues that in the state of nature, we have only property claims, no property rights (rights are created by contracts). While admitting that historically many groups of people did not make any claim to self-ownership, he says as follows: "Claiming self-ownership is an important first step on the road to contracting for self-ownership and for other property rights" [14. P. 135]. It is prudential for people to accept this because nobody wants to be enslaved and most people find slavery abhorrent. In order to diminish the danger of war and enslavement, people in the state of nature would be inclined to contract for self-ownership. The role of the state would solely be to defend these rights.

The argument for self-ownership has some of its most important roots in Robert Nozick's arguments in favour of a minimal state and in his entitlement theory of justice. Irwin so to speak "translates" most of Nozick's Kantian arguments into the idiom of moral anti-realism. According to Nozick, a person is entitled to holdings (income/resources/possessions), which she or he has acquired without the use of force. If a person in the state of nature takes possession of a piece of land nobody has claimed to possess, he or she is entitled to this piece of land. It has become his or her rightful property according to the rule of the original acquisition of holdings, provided that his or her acquisition does not lead to the worsening of the conditions of those who did not acquire the holding in question¹ [19. Pp. 178—182]. According to the rule of the transfer of holdings, transfer of holding H from person A to person B is justifiable if A has acquired H in accordance to the rule of the original acquisition and if B has not used force to acquire H. The third rule is the rule of the rectification of injustice in holdings. Its role is to rectify the injustice of the past. Let us assume that A inherits land from her mother M, not knowing that M was a gangster, who used the money she stole to buy the land. Then A sells land to B without any apparent force being used by either A or B. Nevertheless, B is not entitled to the land because its acquisition was based upon the use

¹ This called "the Lockean proviso". Irwin does not accept it of reasons that do not matter for my discussion [14. Pp. 140—141].

of force. This must be rectified in such a manner that A and B must somehow pay back the sum M stole.

In light of this, Nozick rejects distributive justice and Irwin concurs. Nozick makes the following thought experiment to vindicate his rejection: Let us assume that thousands of people pay to see Wilt Chamberlain, the famous basketball player, in action. They do it in such a way that they put part of the admission money into a box, which is labeled "Wilt Chamberlain". They know that Chamberlain will pocket the money. Nobody is forced to pay, people attend the basketball game and put money in the box out of their own, free will. Due to this, we have a new distribution of income where Chamberlain has become extremely rich, much richer than most people. This new, uneven distribution of income is in accordance with the three principles and is therefore just. Government attempts to redistribute Chamberlain's new wealth is therefore bound to be unjust [19; 14. P. 144].

These are complex arguments, I choose to respond to them in sections a) to e):

a) How fruitful is the thought experiment of the state of nature? Living in the state of nature means that people have no social bonds to anybody and then they go on to establish a society together. However, they could hardly form a society without promising one another not to violate certain rules. Promises cannot be meaningful unless there already is a consensus that promises should be kept and the consensus implies some kind of a society, a commonality of those who agree that promises should be kept.²

b) The individual. Irwin neither does argue in favour of the existence of the individual nor does he define the concept of an individual. He just seems to assume that the individual exists and is the core element of the human world, even that society solely is an association of individuals. But historically, most people have been collectivists; they have regarded themselves, not primarily as individuals, rather as parts of some society (see for instance [27. Pp. 7—47]). Are the intuitions of these collectivists less reliable than those of the individualist Irwin? The onus is on him.

Let us put forth a tentative, rather superficial, definition of the concept of an individual: "An individual consists of a bounded human body, that typically exists for several years, and is endowed with a given self, which typically does not change

² The roots of this argument can be found in David Hume's criticism of the social contract view [13. Pp. 274—292].

radically for the span of some years” (whether the self ultimately is of material nature I would not say). However, American philosopher Dennett maintains that there is no real self, only lots of small agents in the brain competing for attention (see for instance [6. Pp. 275—288]). If this is true, then the individual is in some sense an illusion or even just a society of brain agents, making society just as real or unreal as the individual.

There are interesting arguments in favour of the individual and the society being two sides of the same coin. The American pragmatist George Herbert Mead thought that self-consciousness exists through a division between “the I” and “the Me”. “The Me” is in a sense the social side of us, a sort of crystallization of the way others view us. “The I” on the other hand is our individual response to “the Me”. So the social side of us is primordial, “the I” something secondary. Being self-conscious means that the I is aware of the Me, which is tantamount to the I seeing itself with the eyes of others. Acquiring a language enables us to see ourselves with the eyes of others and this ability is the precondition of self-consciousness. Acquiring a language requires socialization and without language and social interaction, no self-consciousness. Without self-consciousness, we cannot have any individuality. Hence, individualization is socialization ([18. Pp. 173—178] and elsewhere).

Jerome Bruner points out that even small children can understand the use of such deictic shifters like “I” and “you” without any great difficulties. This points in the direction of humans being essentially social, Bruner says (Bruner, 1986, p. 60).

Such arguments (of both Mead and Bruner) can be enhanced by empirical evidence: There are at least ten well-documented cases of so-called feral children, children who spent their formative years in the wilderness without human contact, arguably “brought up” by wild animals.¹ These children were for all intents and purposes like animals; they do not seem to have any Self, and therefore no individuality, even though their brains were perfectly all right. So pre-social human beings, living in a state of nature, are not individuals. They are hardly full-fledged human beings and are not capable of forming a society.

¹ Admittedly, there is some controversy about the empirical evidence concerning these children. (https://en.wikipedia.org/wiki/Feral_child, accessed 12.01.2016). For some disturbing images see <http://www.bbc.com/culture/story/20151012-feral-the-children-raised-by-wolves> (accessed 12.01.2016).

It is hard to see how there can be individuals unless there is a society. Of course, both individuals and societies might be illusions, perhaps particles and physical energy-fields is all that really exists. However, that does not help the libertarian individualist much.

Notice that both a) and b) point in the direction of the state of nature argument not being very fruitful.

c) Slavery and ownership. Irwin should have said “most modern Western people do not want to be enslaved and find slavery abhorrent”. The followers of the so-called Islamic state think that slavery is in accordance with God-given law and have instituted slavery in their “state” (see for instance [1]). Until recently, most people, even in the Western world, regarded slavery as perfectly justifiable (see for instance [27. P. 8]). It is also well-known that freed slaves often complain about the uncertainties of freedom and want to go back to being enslaved, thinking that slavery provided them with security.² Who says that people in the state of nature would not find slavery justifiable and even yearn for enslavement? Furthermore, can we exclude the possibility of it being prudential for people to institute a common ownership of individuals, such that people own each other? Would it perhaps be prudential for them to institute a system where everybody belongs to God or to the tribe or to a dictator and so on? Maybe people in the state of nature would decide that the main natural resources should become the common property of all human beings.

d) Self-ownership. Now, assume that people in the state of nature decide that self-ownership should be the basic principle of the society create, further that people should be regarded as the rightful owners of everything they create, either alone or in cooperation with others, as long as it is done without coercion. However, Susan Okin Moller points out that every child is created by his or her mother’s body.³ From this fact and the self-ownership argument there follows the bizarre conclusion that everybody belongs to his or her mother. The consequence of this a defense of a matriarchy, which certainly was neither Nozick’s nor Irwin’s intention. However, Okin Moller can be criticized for not seeing that his father also helps to create child. If we own our bodies and everything that we create using them, as long as we do not harm others, then children should be considered as parents’ property. If the parents have created children with mutual consent, then they are their free product!

² See for instance [32. P. 14].

³ Okin Moller [20. Pp. 74—88].

But given that all children have been part of their mothers' body, then mothers claim to own them must be stronger than the fathers. We can regard every mother as a stock owner who owns a majority of the stocks, given that we regard the child as a company. Be it as it may, given this analysis, It follows that children belong to their parents (especially their mothers) in the same way as other things they own, including stocks. This means that parents, or at least mothers, can sell their kids and treat them the way they want, for example make them their slaves, sell them kill them, etc. Nozick would perhaps argue by saying that this does not follow his theory, because its foundation is that people must not be used solely as the means of others. To enslave or kill their children are using them as mere means. But Okin Moller has an answer: Nozick characterizes persons as self-conscious individuals who have the ability to think in an abstract manner, possess free will, and have the capacity to strive to live a meaningful life, etc. Okin Moller points out that babies and toddlers simply do not have these capabilities, therefore Nozick cannot regard them as persons. It follows that given his own principles have babies and toddlers no claim not to be treated as means or indeed as holders of rights. A society that respects the self-ownership rule could become a society where much of the population (children) were deprived of liberties. I would add that the self-ownership argument leads to regressum ad infinitum: All children are created by their parents, especially their mothers, and consequently they are their property. In their turn, the parents are their parents' property, etc. to the very first humans. This is paradoxical: All human beings are properties of their parents, especially their mothers, while all parents are properties of their parents, or at least their mothers, and therefore can not be said to possess anything. The parents/mothers both own children and do not own them at the same time and the same place and in the same fashion. From this it follows that children can be regarded as the properties of their parents, given that the parents "created" the children by mutual consent. Now, according to the libertarians, people can do what they want with objects that create in a free fashion, sell, destroy, etc. From this it follows that parents who have freely created their children have the right to do whatever they want with them, including selling them, enslaving them, killing them, etc. So a society, which accepts self-ownership as a principle, could become a society where a substantial number of people have no liberties.

If most people are the fruits of such consensual unions, then they both belong entirely to themselves and entirely to their parents at the same time and in the same respect. This is paradoxical, call it "the paradox of self-ownership". Now, a paradoxical principle is not a workable principle, therefore self-ownership cannot be the main principle of any society, whether or not it arises from a purported state of nature.

e) Irwin and Nozick's rules. Nozick's rules, even in Irwin's anti-realist version, are largely based upon the unworkable principle of self-ownership. But even if they were not, they are unworkable for other reasons. So to speak every holding people have is somehow rooted in the injustices of the past. The honest owner of the local shop has unwittingly profited from petty crooks, who have bought his merchandise for stolen money. This means that a large part of the shop-keeper's income is based upon violations of the principle of transfer. It follows from Nozick's rules that the income of teachers and doctors, who are paid with tax-payers money, is unjustly acquired, because taxation beyond that which is required to defend property, is like theft. This means that anybody, who has benefitted from economic dealings with these persons, is not entitled to the profit. However, to rectify this situation would in practice be impossible; there is hardly a person on this earth who has not benefitted, directly or indirectly, from economic dealings with this kind of people.

If the USA is built upon land, stolen from Indians and Mexicans, then Americans are hardly entitled to the bulk of their holdings. The same holds for a substantial part of the holdings of the large part of mankind that has benefitted from American technology. The wealth of the US was almost certainly originally partly based on slavery, therefore the principle of rectification should be applied. But how? Irwin thinks he has an answer, a statute of limitation on injustice of transfer, for instance 75 years for most cases [14. P. 145]. Would that help Native Americans whose forefathers lost their land 200 years ago? Or the descendants of slaves who got their freedom 151 years ago?

As I said earlier, so to speak every holding that most human beings possess can be said to be unjustly acquired because of some past violations of Nozick's rules. But it is impossible to trace all these violations and therefore impossible to apply these rules. There is nothing prudential about rules that cannot be implemented.

Let us look again at the Chamberlain-example. In the first place, given e), a large chunk of the money people pay in the Chamberlain-box is "ill gotten

gain”, i.e., money not earned in accordance with the Nozick rules. Chamberlain’s wealth is by implication partly “ill gotten gain”. Secondly, Canadian philosopher G.A. Cohen points out that those, who put money in the Chamberlain-box, might not have done so if they had known that doing so would lead to an extremely uneven distribution of income. We could even imagine that none of them would have put money in the box, had they known about the possibility of a new, uneven distribution of income, coming into being as a result of them putting money in the box. They might vote unanimously against the new distribution of income in an election. Does not their voice as citizens (voters, etc.) count or does only their voice as bourgeois (actors on market) count?¹ Besides, people who had nothing to do with the Chamberlain thing could be hurt because of the new distribution of income. Chamberlain could have used his new wealth to obtain power over people who did not attend his basketball game. He could for instance buy political favours to make it possible for him to stash toxic waste from his factories in the vicinity of a kindergarten. This resulting in the children becoming seriously ill.² His inheritors might have done the same and thus used force against people who were not even born when the basketball game took place. Therefore, the new distribution of income can lead to violence against people who took no part in creating this distribution [4. Pp. 19—37].

The conclusion of a)—e) is that Irwin’s state-of-nature-arguments fail, such arguments are not fruitful. Even if they were fruitful, we have no reason to believe that actors in the state of nature would opt for a free market and a minimal state. Further, the individual is hardly the hub of the human world. The self-ownership-thesis leads to paradoxes and Nozick’s rules cannot be applied in the real world. Besides, a market-driven distribution of income, i.e., distribution of the Chamberlain kind, is not necessarily just. Extremely uneven distribution of income, market-driven or not, can lead to oppression. But certainly, libertarians like Nozick and Irwin have a point when they warn us against the dangers of state oppression.

Can there be a free market?

In order to create a free market society, Irwin wants to do away with ordinary taxation and let everybody pay the same, small amount of money in tax to

¹ The argument about the voting against the new distribution of income is of my own making.

² This example is of my own making.

a minimal state with so to speak no social services, no government run schools, not even state run fire brigades etc. In his utopia, everybody pays the same amount of taxes regardless of income. Taxation would be like paying a fee for club membership or buying a gallon of gas [14. P. 170]. Taxes would be extremely low because there would very little government service. Not only would public education and the welfare state disappear, military spending would be drastically reduced.

However, there are forceful arguments in favour of the free market being an illusion, an impracticable, even dangerous, dream. Joseph Stiglitz says it is not by chance that the invisible hand is invisible, it does not and cannot exist. A free market has at least one important precondition: the one that all agents must know every possible option that the market offers and have perfect knowledge of them. But this is not possible, nobody can be omniscient. Further, a free market has as its precondition that the agents have the same amount of information about the options. But in the real world, knowledge is asymmetric; usually the rich and powerful have much better access to information than the poor and powerless [28. Pp. 73—74, 254]. Now, Stiglitz’s analysis sounds a bit like saying that since there cannot be any perfect mathematical triangles in the empirical world, there cannot be any objects that are largely triangular in shape. So perhaps, there is a possibility of creating a largely a free market even though it cannot be a perfectly free market. However, Stiglitz is quite correct about the asymmetry of information, which give the rich and powerful a huge advantage. Any attempt to create a free market might lead to increased disparity of wealth, due to the asymmetry and other factors. New Zealand, the USA and Singapore have a freer market than such arch-welfare states as Sweden and Finland. And the disparity of income is also greater in the first three countries than in the two last-named ones (according to Wilkinson and Pickett [31. P. 17]). Furthermore, we cannot exclude the possibility that Thomas Piketty is right about there being in market societies a tendency for capital to grow more than salaries and suchlike, making the rich ever more powerful (Piketty [21]).³ So we have

³ The problem with Piketty is that he does not seem to differentiate clearly between modern, rather reliable statistics and those of the nineteenth century, when there was no such thing as public institutions, which systematically collected data about the economy. I think one should be very careful in comparing modern statistics about wealth distribution with those of 100 to 200 years ago.

good reasons to maintain that attempts to increase the freedom of the market could increase economical disparity and in the process increase the power of the rich. That could make it easier for them to curtail the free market and create crony capitalism.

The attempt to create a free market society does not become any easier if British philosopher John Gray is right about the problems of privatization. Attempts at radical privatizations are like boomerangs, they lead to increased state power and even higher taxes. In order to create private ownership and thereby market for land, in the Scottish commons, required the use of the British army to drive the poor peasants out of the land they regarded as free open space. It might be added that the American army and armed settlers drove Native Americans out of their commons in order to create privately owned farms. They were owned by white people, the one's who possessed much more knowledge of the market options than the poor, ignorant Indians. The whites knew the option of creating privately owned land, a notion foreign to the Native Americans.¹ In order to finance such pro-market military interventions, the taxpayers must pay. Gray adds that they must also pay for market failures that arise out of misconceived privatization, for instance of social housing in Britain during Thatcher's reign. Gray was one of her advisors and maintains that her privatizations led to increased taxation.

Workers unions and strikes can be threats to the freedom of the market, Thatcher used the police to stop strikes and unions; the tax payer had to foot the bill. In addition, Gray says that the market threatens the very institutions, which are the preconditions for its functioning. The family is one of them, in Western societies children have been brought up with work ethics, which make them reliable workers and good entrepreneurs. However, the market's demand for a flexible work force where the father works in Scotland, the mother in France, undermines the family and thereby the well-functioning market [9].

Further, there are examples of market-driven monopolies or oligopolies. Microsoft has had such a market-driven monopoly of software for quite some time (for instance Eisenach and Lenard [8]).² In the gilded age in last decades of the nineteenth century, the USA had a much freer market than it has nowadays. Only 2—3 % of the national wealth

¹ This example is of my own making.

² Eisenach and Lenard are staunch defenders of the free market. Nevertheless, they admit that the Microsoft monopoly is market-driven.

was in government hands, no welfare state, no laws against cartels. Despite, or because of this, John D. Rockefeller's Standard oil controlled 90 % of the oil market (see for instance Reed [23]).³ Andrew Carnegies steel company had a similar monopolistic position. The three richest Americans, Rockefeller, Carnegie, or J.P. Morgan, were much richer than contemporary American billionaires. Most politicians were in their pockets (for instance Zinn [30. Pp. 253—295] or Krugman [15. Pp. 15—36]).

Now, the libertarian economist Friedrich A. Hayek flatly denies that the monopolies of the gilded age were market-driven. The USA had very high tariffs, which shielded US companies from foreign competition. Germany also had protectionistic policies, which resulted in the creation of monopolies. The United Kingdom on the other hand stuck to free trade principles with the result that its economy did not develop in a monopolist direction. Therefore, we have no reason to believe that the free market can lead to monopolies; monopolies are the result of state intervention [11. P. 34]. But in actual fact, Germany had the second lowest tariffs in the world in 1875, much lower than the USA [5. Pp. 28]. Nevertheless, the German economy was dominated by monopolies and oligopolies. In addition, the USA was so big and so rich in natural resources that it was largely, economically self-sufficient. Even though tariffs would have been lowered on oil and steel, it does not mean that the monopolies of Rockefeller and Carnegie would have disappeared. At that time, moving oil and steel between continents was very expensive. Besides, Standard Oil was a global player, which might just have taken over the foreign companies that would have exported oil to a tariff-free USA.

Now, if there are market-driven monopolies or oligopolies, it can be tempting for them to use their leverage to get governments to abolish whatever vestiges of free market there is. We see here yet another example of free market policies being self-defeating.

The upshot of this is that it is hardly possible to create a free market society. And even if such a society were possible, it could become a rather nasty, plutocratic place. Moreover, an attempt to realise Irwin's radical free market utopia might be bound to fail of other reasons. His utopia is but a step from anarchism, which is just a step from a failed state. An attempt to put his libertarian ideas into practice

³ Reed defends the robber barons and lauds the free market. Despite of this, he admits that the Standard Oil monopoly was market-driven.

might even lead to a dystopia, similar to the failed state of Somalia, where warlords and gangsters would become all-powerful and would seriously hamper the working of the free market. In a failed state, there can be no rule of law, only rule by force. Without the rule of law, the market cannot function.

Again, attempts to create a free market society could fail miserably because of something akin to internal contradictions, witness Marxist theory about the way economic systems crumble because of internal contradictions. However, the contradictions I am talking about have little to do with Marxism; call them „*the contradictions, inherent in privatization and the free market*“.

The question is whether there can be such a thing as a completely free market. That I seriously doubt.

Markets and prosperity

To make matters worse, Irwin states without arguments that a free market would (and has) lead to great prosperity ([14. P. 72] and elsewhere). He apparently thinks that the freer the market, the greater the prosperity for all or at least almost all. How does he know? Irwin maintains (without arguments) that the free market is more technologically and scientifically creative than any other economical system. How can he explain the fact that in first third of the last century, Germans got 33 Nobel Prizes, the Americans only 6, despite the fact that most American Universities were privately run, while the German ones were run by the state? ¹

The USA only became predominant in the field of science after World War II, partly because of the influx European refugees, partly because the state started to fund science in a big way. Nowadays, „pure“ science is the precondition of most technical progress while funding pure science is not profitable because of free rider problems (everybody can utilize scientific ideas). The state needs to fund pure science in order that technology can be developed and thereby that economic wealth can increase. Several scholar maintain that state funding is absolutely vital for American technological enterprises, not least those in Silicon Valley (see for instance Mazzucato [17]). American success in science and technology (and the German one earlier) is the fruit of a mixed economy, not the free market.

Irwin uses the Internet as an example of the way the free market improves our living standards. In olden times, people had to scrape and save in order to

¹ http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Nobel_laureates_by_country.

by themselves encyclopaedias [14. P. 146]. Now, the Internet provides them for free. But as Joseph Stiglitz and Gerald Houseman have pointed out, the Internet was to a large extent the invention of the American military [28. Pp. 217—222; 12. Pp. 52—62].

Irwin says that thanks to the free market, the average American earns 8 times more than a 100 years ago [14. P. 145]. But he forgets the fact that the American GDP increased by almost 50% during World War II when the U.S. government took over the bulk of the economy because of the war effort. Unemployment disappeared. After the war, the congress passed the G.I. bill, which made it possible for countless poor, former G.I.s, to go to college, get higher education, and make more money as a result. Thanks to state “intervention”, they bettered their lot [15. Pp. 61—63; 29].²

However, there is no denying that private enterprise sometimes uses the Internet in ways that increases our economic well-being. Nowadays, we can find good hotels at reasonable prices through such commercial websites as hotels.com, making travelling easier and cheaper than before. Of course, private enterprise and the market have any number of advantages but they often perform best when assisted by the state.

Libertarian bias in favour of the rich

Many libertarians tend to be biased in favour of the rich and the businessmen, especially creative entrepreneurs. The libertarian and social Darwinist William Graham Sumner maintained that millionaires were the products of natural selection (according to Reich [24. P. 72]). While admitting that there are those who have become rich by foul means or routine business work, the famous economist Alfred Marshall glorified entrepreneurs. At least one-half of the best ability in the Western world is engaged in business, he wrote. Businessmen have caused more progress than any other group; many of them have brilliant brains like those of great chessplayers [16]. Marshall was definitely not a radical libertarian, Ayn Rand certainly was. To her mind, a substantial part of human kind consists of «looters», who live as parasites on successful, creative entrepreneurs and artists. In her novel *Atlas Shrugged*, the last-named groups opt out of society, which crumbles economically as a result [22]. The implication is that hardly anybody but entrepreneurs and creative

² A libertarian might say that American prosperity would have grown even more had the market been free and the government had not «meddled» with the economy. But the onus is on him or her.

artists are economically productive. My question is: Did not the entrepreneurs need someone to work in their factories? Did not the creative artists need someone to produce their artistic equipment? Did not both these creative groups need someone to produce food? Without the humble people performing the aforementioned tasks, the society of creative geniuses would not last for long. What if ordinary folks had refused to have anything to do with these creative groups? Would not they have starved to death? Does not this show that any well-functioning economic system needs both, the ordinary hard working people and the creative classes? Just like it needs both markets and reasonably active governments.

Irwin has a certain tendency to be biased in favour of the rich: „The bottom earners owe a debt of gratitude to the top for the spillover, which they did not earn and without which they would worse of“ [14. P. 158]. He thinks that the rich are overburdened with taxes and claims that the richest 10 % of Americans pay 70 % of all income taxes in the US. This is nothing short of theft, Irwin states [14. P. 167]. However, people like billionaires Warren Buffet and Nick Hanauer, and economists such as Robert Reich, paint a different picture. Buffet says that the mega-rich pay around 15 % of their income in income taxes but practically no pay roll taxes. The middle class pays 15 % to 25 % of their income in income taxes and are hit heavy by payroll taxes [3].¹ Robert Reich also points out that the middle class and the poor pay more than the rich in non-income tax. Just like Buffet, he says that they pay more in payroll taxes than the rich. A substantial part of the income of riches are classified as capital gains of which they pay very low taxes. In 2011, the 400 richest American paid an average of 17 % of their income, lower than many persons with middle income. In 2010, the bottom fifth of Americans paid 16.3 % of their meagre incomes in taxes, the billionaire Mitt Romney paid only 15 % of his 21 million dollar income [24. Pp. 25—26, 103, 119—120]. Irwin neither mentions payroll taxes nor the possibility that large portions of the income of the rich is disguised as capital gains. Neither does he mention the ever widening gap between the rich and the poor in the US and elsewhere. Not a word about how real wages in the US have stagnated for most Americans the last 35—40 years, while the rich have gotten richer and richer. One of the many pundits who have pointed this out is the economist Dean Baker. He says that from 1980 to 1995 the real

wages of American workers diminished by 0.9 %. In 1965, the average income of managers were 24 times the average income of workers, in the year 2000 they were 300 times greater (Baker, 2008, pp. 5—16). The situation has not gotten any better in this century (for instance Krugman [15. Pp. 126—128], Reich [24. P. 40]). Nowadays, social mobility is greater in the welfare states of Northern Europe than in the USA (for instance Blanden, Gregg and Machin [2]).² Do these facts point in the direction of the American rich being over-taxed, taxed more than ordinary folks? Rather the opposite, I reckon.

Furthermore, the fact that the arch-welfare states do better than the more free market US when it comes to social mobility is yet another sign that the mixed economy has its advantages, at least in the eyes of those who are against class societies³ (libertarians certainly are against class societies).

To conclude, Irwin's book certainly is well-written, challenging and in many ways original. As far as I know, he is the first libertarian to criticize consumerism and defend existentialism. His attempt to rejuvenate existentialism is definitely interesting. Nevertheless, the book is far too short; he takes on a host of issues without discussing them in the depth required.⁴ A rather dogmatic belief in the virtues of the free market and a certain pro-rich bias are clear short-comings of the book. The rich in America are hardly overtaxed, rather the opposite. Irwin nowhere discusses the possibility of a link between money and power; he talks like the world of a free market must be a nice and harmonious world. Moreover, Irwin's state-of-nature-arguments in favour of the free market and the minimal state, do not hold water. We have no reasons to believe that Nozick's principles are workable, neither in its original version nor in Irwin's version. Its core idea, that of self-ownership, leads to paradoxes. Besides, a market-

² This study by Blanden and associates is just one of extremely many studies, which confirms that social mobility is diminishing in the US while real wages are stagnating and the rich get richer and richer. See also Wilkinson and Pickett [31. P. 160].

³ According to a recent OECD report (from 2010), the Nordic welfare states have a much higher tax burden than the United States. This shows that they are farther from the free market ideal than the States (*OECD Better Policies for Better Lives*. <http://www.oecd.org/newsroom/taxrevenuesfallinoecdcountries.htm>). Yet they seem at present to have greater social mobility than the USA.

⁴ I can be accused of making the same mistake in this article! I take on far too many issues in a much too short space.

¹ Hanauer makes a similar point [10].

driven distribution of income is not necessarily just. In addition, a completely free market society is hardly viable; attempts to establish it would very possibly lead either to plutocracy or failed states, witness the contradictions, inherent in privatization and

the free market. Certainly, the market system and private enterprise have created prosperity but often in tandem with the state. The mixed economy has its redeeming qualities.

Quite a lot of redeeming qualities.

Сведения об авторе

Снаварр Стефан (Snaevarr Stefan Valdemar) — Professor at Lillehammer University College. Lillehammer, Norway. Stefan.Snaevarr@hil.no

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 11 (393). Economic Sciences. Iss. 54. Pp. 172—181.

References

1. Al-Tamini A.J. *Unseen Islamic State Pamphlet on Slavery*. 2015. Available at: <http://www.aymennjawad.org/2015/12/unseen-islamic-state-pamphlet-on-slavery>, accessed 18.02.2016.
2. Blanden Jo., Gregg P., Stephen M. *Intergenerational Mobility in Europe and North America*. London, Centre for Economic Performance, 2005. Available at: <http://cep.lse.ac.uk/about/news/IntergenerationalMobility.pdf>, accessed 15.07.2007.
3. Buffet W. Stop Coddling the Super Rich. *The New York Times*, 2011, August 15. Available at: http://www.nytimes.com/2011/08/15/opinion/stop-coddling-the-super-rich.html?_r=2&hp, accessed 11.02.2016.
4. Cohen G.A. *Self-Ownership, Freedom and Equality*. Cambridge, Cambridge University Press, 1995.
5. Crafts N. Globalization and Growth in the Twentieth Century. *Working Paper I.M.F.*, 2000. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0044.pdf>, accessed 11.08.2015.
6. Dennett D. The Self as a Center for Narrative Gravity. F. Kessel, D. Johnson (eds.). *Self and Consciousness: Multiple Perspectives*. Hillsdale, NJ, Erlbaum, 1992. Pp. 275—288.
7. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase Profits. *The New York Times Magazine*, 1970, September 13.
8. Eisenach J., Lenard T.M. The Microsoft monopoly: The Facts, the Law and the Remedy. *The Progress & Freedom Foundation*, 2000. Available at: <http://www.pff.org/issues-pubs/pops/pop7.4microsoftmonopolyfacts.html>, accessed 18.10.2012.
9. Gray J. *False Dawn. The Delusions of Global Capitalism*. London, Granta Publications, 2002.
10. Hanauer N. Raise Taxes on Rich to Reward True Job Creators. *Bloomberg View*, 2011. Available at: <http://www.bloombergview.com/articles/2011-12-01/raise-taxes-on-the-rich-to-reward-job-creators-commentary-by-nick-hanauer>, accessed 11.02.2016.
11. Hayek F.A. *The Road to Serfdom*. London, Routledge & Kegan Paul, 1976.
12. Houseman G.J. Stiglitz and the Critique of Free Market Analysis. *Challenge*, 2006, vol. 49, no. 2 (March-April), pp. 52—62.
13. Hume D. Of the Original Contract. *Selected Essays*. Oxford, Oxford University Press, 1993. Pp. 274—292.
14. Irwin W. The Free Market Existentialism. *Capitalism Without Consumerism*. Chisester, Wiley/Blackwell, 2015.
15. Krugman P. *The Conscience of a Liberal*. London and New York, W.W. Norton & Co, 2007.
16. Marshall A. The Social Possibilities of Economic Chivalry. *Economic Journal*, 1907. Available at: <http://la.utexas.edu/users/hcleaver/368/368MarshallChivalrytable.pdf>, accessed 12.02.2016.
17. Mazzucato M. *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs. Private Sector Myths*. London, Anthem Press, 2013.
18. Mead G.H. *Mind, Self and Society*. Chicago and London, University of Chicago Press, 1962.
19. Nozick R. *Anarchy, State and Utopia*. Oxford, Blackwell, 1974.
20. Okin M.S. *Justice, Gender, and the Family*. New York, Basic Books, 1989.

21. Piketty Th. *Capital in the Twenty-First Century* (translator Arthur Goldhammer). Cambridge, Mass and London, Belknap, 2014.
22. Rand A. *Atlas Shrugged*. New York, Signet, 1996.
23. Reed L. Witch-Hunting for Robber Barons: The Standard Oil Story. *Ideas on Liberty*, 1980. Available at: <http://www.dadyer.com/Economic%20Readings/witchhunting%20for%20robber%20barons.htm>, accessed 4.06.2013.
24. Reich R. *Beyond Outrage*. New York, Vintage Books, 2012.
25. Sartre J.-P. *Being and Nothingness. A Phenomenological Essay on Ontology* (translator Hazel E. Barnes). New York, Washington Square Press, 1956.
26. Sartre J.-P. *L'existentialisme est un humanisme* (Existentialism is humanism). Paris, Editions Gallimard. 1996. (In French).
27. Siedentop L. *Inventing the Individual. The Origins of Western Liberalism*. Harmondsworth, Penguin Books, 2014.
28. Stiglitz J. *Globalization and its Discontents*. Harmondsworth, Penguin Books, 2002.
29. Tassava Ch. The American Economy During World War II. *EH.net*. Available at: <http://eh.net/encyclopedia/article/tassava.WWII>, accessed 3.02.2011.
30. Zinn H. *A People's History of the United States. 1492 — Present*. New York, Harper Collins Publisher, 2003.
31. Wilkinson R., Pickett K. *The Spirit Level. Why Equality is Better for Everyone*. London, Penguin Books, 2009.
32. Still far from freedom: The Struggle of Mauritania's Haratine Women. *Minority Group International*. Available at: http://minorityrights.org/wp-content/uploads/2015/07/MRG_Rep_Maur_ENG.pdf, accessed 18.02.2016.