
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

THEORY AND METHODOLOGY

Вестник Челябинского государственного университета.
2017. № 14 (410). Экономические науки. Вып. 59. С. 5–16.

УДК 336.74
ББК 65.262.6

ФОРМАЛЬНО-ЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЛЕГАЛЬНЫХ И НЕЛЕГАЛЬНЫХ ТРАНСАКЦИЙ (взгляд *In madias res*)

Н. Н. Мильчакова, Г. И. Немченко, Л. Л. Решетников

Тюменский государственный университет, Тюмень, Россия

Коррупционные преступления, широко распространившиеся в последние десятилетия, деформируют систему государственного управления, создают угрозу экономической безопасности, препятствуют свободному выбору бизнеса, предпринимательской деятельности. В статье представлена оригинальная модель вертикального контракта внутри «чёрного ящика», которая даёт более полную криминологическую характеристику коррупционной преступности. Сделана авторская заявка на формализацию псевдоконсенсуса относительно релевантности рационального выбора согласованных критериев. Модель вполне адекватно описывает суть манипулирования легальными и нелегальными нормами и корректно отражает результат принятия взаимоприемлемых решений, преследуемых акторами. Интерпретация модели сводится к трансакциям, которые являются действительным фактом, не требующим опытной проверки, но могут быть полезными для подлинности приводимых доказательств.

Ключевые слова: *коррупция, контент концепций, принципал — агент, клиента, контрарная сделка, трансакции мошенничества.*

Сложность и взаимосвязь социально-экономических процессов, являющихся атрибутом современного развития, обусловлены меняющейся интенсивностью воздействия внутренних и внешних вызовов как на экономику в целом, так и на отдельного хозяйствующего субъекта в частности.

Концептуальные основы институциональных преобразований достаточно проникли в различные сферы деятельности национального государства и способствовали решению определённых практических задач рационального хозяйствования. Однако процесс трансформации явился не только и не столько ответом на сложившиеся диспропорции, сколько позволил оценить реальный размах организации внезаконной деятельности. Масштабность теневой экономики, распространение правового нигилизма, отступление от норм права стали обычной нормой аномального поведения хозяйствующих субъектов. Проблемы общественного контроля над индивидуумом, возникшие в глубокой древности в примитивной форме, лейтмотивом сопровождают жизнеспособность неформальных социально-экономических отношений.

Несмотря на локальные успехи противодействия неформальной экономической деятельности (НЭД), генезис распространения негативно

воспринимается социумом, деформирует корпоративные отношения и подрывает основы экономической безопасности нации. В связи с этим остановимся лишь на основных современных подходах (концепций и теорий) к исследованию коррупции в рамках неоклассического и институционального направлений, позволяющих пролить свет на причинность генерирования криминального дохода в агентских отношениях при разновеликих потенциалах принуждения. Такого рода коррупционные отношения развиваются в результате несбалансированности интересов агентов и не могут быть достигнуты в рамках правовых норм и ограничений.

Наш выбор коррупционных экономических отношений для анализа становится понятным в силу интернационализации мирохозяйственных связей, а главное, характера распространения в глобальном масштабе.

Следует заметить, что исследованиям явления коррупции посвящены работы многих зарубежных и отечественных учёных. Тема не нова и занимает законное место в сфере дисциплинарно-отраслевых подходов — политологическом, правовом, психологическом, экономическом, этическом и гносеологическом. Отдельные положения

возникновения, существования и развития коррупции, как известно, анализировались в рамках исторического, информационного и даже географического контекста. К 1990-м гг. в научной литературе, посвящённой коррупции, видное место занимал «интегрированный общественно-политический» подход. Его основная цель состояла в попытке соединить соответствующий категориальный аппарат политологии, социологии, политической экономии и прикладных экономик для выявления исходных причин возникновения и тестирования последствий коррупции. Наиболее распространённые концептуальные подходы, освещающие как само явление, так и адекватность восприятия, представлены в таблице.

Систематизация рассмотренных подходов к пониманию коррупции позволяет выделить следующие теоретико-методологические группы:

- 1) коррупция как вид поведения, как форма социального обмена;
- 2) коррупция как вид социально-экономических отношений;

3) коррупция как состояние общества, как социальное явление;

4) коррупция как злоупотребление служебными полномочиями.

Следовательно, структурируются два интегративных подхода к пониманию коррупционных отношений: функциональный подход и институциональный. В рамках функционального подхода коррупционные отношения реализуются в форме обмена и рассматриваются как злоупотребление служебным положением. Институциональный же подход определяет коррупцию как форму социально-экономических отношений, присущих субъектам институциональной среды. Таким образом, с одной стороны, коррупция характеризует поведение субъекта, реализующего определённую функцию, с другой, систему социальных отношений, носящих характер институциональных. Следует заметить, что в современных условиях наблюдается институционализация коррупции, о чём свидетельствуют следующие явления:

Аналитические концептуальные подходы к исследованию коррупционных отношений

Исследовательский подход	Содержание
Криминологический (Д. Бейли, Б. В. Волженкин, Я. И. Гишинский, А. И. Кирпичников, В. Н. Кудрявцев, С. В. Максимов и др.) [3; 11]	Коррупция как совокупность преступных деяний, совершаемых конкретными лицами, анализируется в категориях «противоправности» и «общественной опасности»; рассматривается с юридической точки зрения, то есть как взятка и злоупотребление служебным положением
Социально-экономический (С. Роуз-Аккерман, А. Аслунд П. П. Бардхан, Р. Вишни, Е. Кац, М. Олсон, А. Шлейфер, А. Хиллман и др.) [16; 24; 26]	Коррупция коррелирует с понятиями теневой экономики, неформальных институций, трансакционных издержек. Коррупция — это разновидность экономического поведения, целью которого является максимизация полезности, а средством — извлечение непроизводительного дохода за счёт манипуляции ресурсами, находящимися в распоряжении должностных лиц. Поведение взяткодателя и взяткополучателя трактуется здесь как рациональный расчёт выгод и потерь. Рыночные подходы к исследованию коррупции рассматривают её как форму социального обмена, а взятки — как часть трансакционных издержек
Социологический (К. Фридрих, Л. В. Гевелинг, Я. И. Гишинский) [6; 7]	Коррупция — однозначно дисфункциональное явление, как особый вид поведения, отклоняющийся от доминирующих в обществе норм и правил и детерминируемый корыстными мотивами получения личной выгоды за общественный счёт. Коррупция — это отклоняющееся поведение, соединённое с частной мотивацией, означающей, что частные (индивидуальные, групповые) цели реализуются за публичный счёт. Коррупция — деструктивная по отношению к действующим на данной территории общественным нормам и господствующей морали система социальных связей, которые характеризуются использованием должностных полномочий для получения материальной и (или) нематериальной выгоды. Коррупция — социальный институт, характеризующийся постоянством социальных практик

1) существующая система внутренних социальных норм (кому, когда и в какой форме дать взятку);

2) процесс воспроизводства коррупционных отношений на всех уровнях (формирование коррупционных сетей с вовлечением третьих лиц, обеспечивающих гарантии коррупционной сделке);

3) процесс регулирования в сфере предоставления государственных услуг.

Вышеприведённые подходы схожи в одном — «коррупция» дисфункциональна и всегда приводит к негативным последствиям. Однако мера и степень данного злоупотребления не определена и не прописана, поэтому мы считаем целесообразным разграничить понятия «коррупция» и «коррупционные отношения». Теоретические подходы к толкованию природы и структуры коррупции позволяют её определять как институционализованные коррупционные отношения преступного характера, а коррупционные отношения — как властные отношения, имеющие корыстный и противоправный характер.

Исследования, посвящённые феномену коррупции и, в частности, взяточничеству, как правило, тестируют причины и фиксируются на признаках, подлежащих расследованию, до и после заключения сделки. Выявление признаков преступления, установление тактики проверочных действий с применением системного подхода также сконцентрированы на причинности входных данных и выходных последствий. При этом последовательность осуществления сделки, инверсии легальных и нелегальных трансакций подразумеваются по умолчанию, оставаясь скрытыми от наблюдения и реагирования. Между тем технология или процедурные аспекты взяточничества меняются как под воздействием социально-экономических детерминант преступности макросистемы, так и детерминант микросистемы конкретного преступления.

В центре нашего исследования рассматривается модель вертикального отношенческого контракта участников взятки на основе институционального подхода. Цель использования данной модели состоит в том, чтобы актуализировать значимость трансакций, которые объективированы получением вознаграждения либо иных благ. Именно совокупность трансакций определяет невидимую часть объективно существующих отношений, имеющих масштабность, угрожающую безопасности как индивидуумов, так и социума. Однако выявление выгоды со стороны одних и издержек для других в полной мере не находится в поле зрения

правоохранительных органов, хотя однозначно затрагивает права и интересы предпринимателей, их результаты — социально-экономическое благо.

Для обнаружения закономерностей отношенческой контракции нами используется аппарат формальной логики с привлечением динамической модели «чёрного ящика». Мы исходим из того, что манипулирование формальными и неформальными трансакциями, сокрытое от глаз, предполагается по умолчанию и совершается внутри «сознательной коррупционной сделки». Отсутствие сведений о внутреннем содержании сделки, инверсии трансакций, фиксирующих только входные и выходные связи, обуславливают высокий уровень латентности оказания корыстных услуг. Новация состоит в формально-логическом разложении банальной взятки на внутренние легальные и нелегальные трансакции, инициируемые должностным лицом для извлечения частных благ вопреки общественным и государственным интересам. Противоправное исполнение служебных обязанностей в этом случае сводится к установлению и соблюдению правил взаимодействия внутри «чёрного ящика», приносящих сверхофициальный доход индивидууму, сообществу лиц, находящихся на государственной службе.

Рассмотрим трансакции, начав с простой сделки нормативного перераспределения благ, в условиях асимметрии информации и отсутствия коррупции. В качестве отправной точки примем фундаментальные принципы рыночной экономики, а именно: свободы предпринимательства и выбора [19. С. 51] и свободы учреждения предприятия и начала производства [14].

Предположим, что предприниматель (ПП) как субъект экономической деятельности, обладая предпринимательскими способностями, от своего имени, на свой страх и риск выбирает из множества альтернативных политик стратегию организации «нового дела». Под «новым делом» будем рассматривать, например, «строительство и ввод объектов в эксплуатацию»¹.

¹ «Разрешение на строительство» и «разрешение на ввод объектов в эксплуатацию» объединены в одну лицензию, которая выдаётся юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю органами местного самоуправления изданием муниципальных правовых актов. (См.: Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собр. законодательства РФ. — 2003. — № 3 (ч. 1). — Ст. 17.)

С точки зрения субъективной мотивации, решение ПП считается рациональным только в рамках заданных ограничений и «достаточно хорошим» для удовлетворения частных интересов и достижения целей. Придерживаясь ограниченной рациональности, ПП преследует собственную цель и выгоду, не навязанные кем-то из вне, то есть его поведение индивидуалистично.

Принято считать, что у каждого индивидуума есть устойчивые критерии выбора, которые не изменяются всякий раз при выходе на рынок. Обозначенные предпосылки отражают исходный принцип методологического индивидуализма, согласно которому при прочих равных условиях повторяющиеся сделки на рынке идентичны и носят типовой характер [25. Р. 213].

Руководствуясь знанием норм гражданского законодательства, ПП намерен обратиться к должностному лицу — муниципальному чиновнику (МЧ) с просьбой предоставить «документ государственного образца, удостоверяющий право осуществления предпринимательской деятельности»¹. Для регистрации юридического лица ПП избрал непосредственное обращение к МЧ при следующих условиях — встреча в определённом месте, в определённое время и с глазу на глаз. Исходная контрапозиция имеет вид

$$\text{ПП} \rightarrow \text{МЧ}, \quad (1)$$

где \rightarrow означает связь: «если есть ПП, то есть и МЧ».

Будем считать, что предприимчивый ПП до официальной встречи выполнил необходимые и достаточные действия¹, чтобы избежать проблем в отношении с МЧ, и понёс часть транзакционных издержек доступа к закону *ex ante*. В результате встречи между акторами устанавливаются исходные отношения эквивалентности обмена по значению одного и того же необходимого предмета. Отношения заключаются в том, что два актора находятся в пропозиционной зависимости один от другого. В области значений (1) как раз и заключён потенциал для восприятия предметных условий взаимодействия между акторами:

— ПП, по сути дела, необходим номер регистрации «№» в государственном реестре юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления, по форме — бланк государственного образ-

ца, удостоверяющий право осуществления предпринимательской деятельности;

— МЧ, уполномоченный обеспечить государственную регистрацию субъектов предпринимательской деятельности, не может отказать в праве, кроме легальных оснований для отказа по существу; формальная обязанность МЧ — это выдать акт о внесении «№» в государственный реестр юридических лиц для всеобщего ознакомления.

Дезагрегируем условия сделки между ПП и МЧ сквозь призму субъективно-психологического восприятия ценности приобретаемых благ. Ценность порядкового номера «№» как актива состоит в том, что максимальный эффект от его использования «предоставляет обладателю меру возможного поведения, направленную на достижение преследуемых целей» [9], и ему нет замены ни при каких обстоятельствах. Субъективное конституционное право на осуществление предпринимательской деятельности формирует законный спрос предпринимателя на приобретение «№». Спрос со стороны ПП формирует рынок бизнес-товаров. Правом регистрации предпринимательской деятельности на стороне предложения распоряжается должностное лицо, решение которого формирует рынок бизнес-услуг².

Заключение контракта в отсутствие коррупции описано аксиомой транзитивности предпочтений:

$$(\text{ПП } R \text{ МЧ}) \rightarrow (\text{МЧ } R \text{ «№»}) \Rightarrow (\text{ПП } R \text{ «№»}), \quad (2)$$

где R — отношение логического следствия;

\Rightarrow — отношение строгого предпочтения.

В трансакции (2) участвуют две стороны, их различие в правовом поле изначально задано, и ПП добровольно признаёт за МЧ право принимать решения. Транзакционные издержки, которые понёс ПП, включают затраты на регистрацию юридического лица и время на согласование условий контракта. Ожидаемое общественное благо равно сумме приращения от создания богатства в перспективе.

В следующем примере рассмотрим трансакции коррупционной сделки в условиях противоправного создания благ и асимметрии информации.

Криминогенный потенциал девиантного поведения изначально заложен во взаимоотношениях

¹ Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» // Собр. законодательства РФ. — 2001. — № 33 (ч. 1). — Ст. 3430.

² Для общества и государства было бы расточительно предоставлять это право нескольким организациям, которые разделили бы рынок госуслуг и сократили продажи каждого конкурента. Вдобавок конкуренция была бы чрезвычайно затруднительной в силу корпоративной солидарности.

властвующего и подвластного [10. С. 43]. Поскольку контраверза власти и коррупции отражает реальную действительность, то далее рассмотрим банальную взятку, усложняя инверсию транзакций, принимающих различное значение в замкнутой системе.

Поливариантность взаимосвязей, возникающих между МЧ и ПП, создаёт условия для последовательного моделирования внутренней структуры суждений, которые воспроизводят согласование прямо противоположных интересов относительно предмета взаимодействия — «№».

Первоначальные отношения (1) трансформируются в ряд других транзакций и образуют новые связи с заданным исходом, результат которого в точности неизвестен:

$$\text{ПП} \leftrightarrow \text{МЧ}, \quad (3)$$

где \leftrightarrow обозначает пропозициональную функциональную связь, ни в коем случае не предполагающую взаимодозначного соответствия.

Пропозициональная связь (3) является центральной, порождает остальные конструкции взаимоотношений и распространяется на весь процесс до полного завершения. Из (3), в соответствии с принципами выводимости [15. С. 19], представим в развёрнутой форме последовательность трансформации соглашений, которые изменяются по мере реализации контракта и интерпретируются сторонами по-разному.

Формальное отношение первоначального противоречия между акторами (3), которые ведут себя рационально, дезагрегируем в функцию двойной импликации (4), в которой сопоставляется общепризнательное решение ПП общепризнательному МЧ:

$$(\text{ПП} \rightarrow \text{МЧ}) \equiv (\overline{\text{МЧ}} \rightarrow \overline{\text{ПП}}), \quad (4)$$

где \equiv обозначает эквивалентность связи между акторами по значению, устанавливаемому практикой (экстенциональный контекст), но не по смыслу (интенциональный контекст);

— черта над МЧ и ПП ($\overline{\text{МЧ}}$ и $\overline{\text{ПП}}$) обозначает отрицание возможности принятия решения порознь.

Логическая операция (4) формализует целостность конструкции взаимодействия и обособленность локальных критериев оптимальности, то есть целевую функцию каждого из акторов.

Так, все результаты, приводящие ПП к достижению цели, одинаково хороши, а все результаты, не приводящие к цели, одинаково неудовлетворительны. Согласно методологии моделирования ПП преследует качественные цели, которые

могут быть достигнуты по некоторому критерию оптимальности.

Для ПП «№» представляет собой специфический актив, исключительно необходимый для организации нового вида деятельности и достижения целевой функции. Ему нет замены ни при каких обстоятельствах, и обращение к другому чиновнику исключено.

МЧ, являясь абсолютным и единственным поставщиком услуг, в стремлении распорядиться властными полномочиями преследует некоторую количественную величину — критерий эффективности. При этом эффективное решение, построенное на количественных параметрах, изменяется в зависимости от уровня притязаний и вероятности наступления наказания за преступление [4].

Для МЧ, монополюльно владеющего правом распоряжения, «№» — это исключительная возможность конвертировать властные полномочия в частное благо. Тем самым, руководствуясь негласным сводом правил, чиновник стремится извлечь ренту из статуса властвующего.

Мера внутренней неупорядоченности критериев в (4), выражающая детерминанты микросистемы преступления, обусловлена ценностью «№» для обоих (5):

$$\langle \text{№} \rangle \rightarrow \begin{cases} \square \langle \text{№} \rangle \rightarrow \text{ПП}; \\ \diamond \langle \text{№} \rangle \rightarrow \text{МЧ}, \end{cases} \quad (5)$$

где \square , \diamond — знаки математической логики; означают: первый оператор — необходимость исходного условия, второй оператор — возможность наличия условий реализации.

Так, цель ПП — это вынужденная потребность в «№», без которой неосуществимо достижение целевой функции. Необходимость со стороны ПП формирует потребность и, соответственно, индивидуальный спрос на «№». Для МЧ создаётся возможность установления новой благоприятствующей действительности в ответ на производство и предложение услуги.

Обусловленная ценность «№» в пропозициональной связи предполагает, во-первых, зависимость одной из сторон от правил взаимодействия, установленных другой стороной; во-вторых, допущение выбора другой стороной лучшего условия из возможных. В терминах микроэкономики первый зависит от второго, а второй не зависит от первого в выборе альтернативы, наилучшим образом удовлетворяющей его предпочтениям.

Обе стороны осознают потенциальные выгоды, сопровождающие обмен благами. Однако в стремлении переложить издержки друг на друга акторы не могут договориться относительно распределения полезного эффекта [24. Р. 67].

Имманентная неполнота контрактных отношений, неспособность самостоятельно разрешить конфликт напрямую вынуждают акторов обратиться к «третьей» стороне.

Сначала таким решением становится рекурсивное, навязанное МЧ предложение о введении неформальной новации «взятки» (ВЗ) с целью реализации властных полномочий и создания условий для удовлетворения корыстных интересов.

В контексте теории экономических систем очевидно, что взятка есть постоянный спутник цивилизации и возникает одновременно с примитивными формами общественного контроля над индивидуумом. Здесь возникает вопрос о взятке как о собирательном понятии, квалифицируемом как предмет преступления. Заметим, что специальных исследований относительно категории взятки, отображающей общие и существенные признаки отношений подчинения и противопоставления, не предложено.

Дача и получение взятки, с точки зрения правовой природы, представляют собой не что иное, как двухстороннюю гражданско-правовую сделку¹, поскольку они направлены на установление (изменение или прекращение) гражданских прав и обязанностей в отношении предмета взятки и предполагают выражение согласованной воли двух сторон. Безусловно, данная сделка ничтожна как не соответствующая закону, совершённая с целью, противной основам правопорядка и нравственности², но её сущность как сделки это не отменяет. Суть сделки составляет выражение воли сторон³, предложение совершить сделку (оферта)⁴, последующее принятие предложения (акцепт)⁵, является ничем иным, как частью процесса совершения сделки. Фактически передача-принятие предмета сделки является исполнением, которое подтверждает волю сторон, но не должно рассматриваться как единственно возможная форма выражения такой воли.

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Ст. 153, 154.

² Там же. Ст. 168, 169.

³ Там же. Ст. 154, 420.

⁴ Там же. Ст. 435.

⁵ Там же. Ст. 438.

Далее нами предложена аксиома взятки, которая выполняет функцию третьего, среднего в контрастной (противной) сделке. Трансакции управления увеличивают ценность фактора времени.

Спрос и предложение услуги совершаются между покупателем и продавцом с той лишь разницей, что акт купли-продажи не относится к физическому процессу производства благ. Логично утверждать, что деятельность чиновника объективно требует времени, в течение которого совершается производство и предложение услуги. Время рассматривается нами как время, в течение которого, чиновник функционирует на рынке как производитель и продавец услуги субъективно. Субъективная цель чиновника — конвертировать служебные полномочия в частное благо вопреки интересам и обязанностям службы — «толкает» его к злонамеренному преувеличению стоимости услуги.

Предприниматель, обратившись к чиновнику, со своей стороны, оказал ему услугу покупателя и затратил время на идентификацию продавца. Благодаря этому обращению производство услуги — труд — переходит из формы деятельности в форму денотата, из формы движения — в форму предметности. Следовательно, время чиновника на оказание услуги, труд, производящий государственную регистрацию, создаёт индивидуальную стоимость для предпринимателя — зарегистрированный или легализованный номер (обозначим (№)) и накидку к продажной цене — ВЗ. Таким образом, можно сформулировать определение: ВЗ — это цена услуги, оказанной должностным лицом посредством использования служебных полномочий в личных целях.

Наш акцент на времени объясняется тем, что рабочее время структурно состоит из двух частей — собственно рабочего времени, облагаемого подоходным налогом, и времени оказания противоправной услуги, не подлежащей налогообложению. В моменте труд чиновника овеществлён, вернее монетизирован дважды — официальной заработной платой и сверх того — рентой по статусу. Смысл ВЗ придаёт временное оформление сделке, структурирующей отношения явного предпочтения и взаимообусловленность присвоения частного блага при векторе цен.

Функция времени совершения деяний определяет последовательность требований или заявок, которые возникают по мере осуществления сделки. Процесс образования ВЗ носит стохастический характер неоднократного выбора, перебора, пере-

смотра приоритетов и предпочтений действующих лиц. Поэтому время характеризуется не отдельной временной точкой, датой, а определённым и достаточно продолжительным отрезком времени, исчисляющимся от нескольких минут до ряда лет.

Время чиновника на оказание услуги придаёт «№» правоустанавливающую норму, что соответствует (+ВЗ) и одновременно увеличивает издержки предпринимателя на величину (–ВЗ). По продолжительности время может быть дифференцировано от установленного законом до долгосрочного, обусловленного волокитой и вымогательством.

Таким образом, издержки, которые удорожают (№) и принадлежат, с точки зрения, общества к непроизводительным, составляют источник обогащения чиновника. Преувеличение чиновником стоимости (№) на величину ВЗ, не подлежащей налогообложению (*tax-free cash*), равна вычету из налогооблагаемого дохода предпринимателя. Одновременно издержки предпринимателя на регистрацию увеличивают стоимость (№) на величину (–ВЗ), извлекаемую из его налогооблагаемого дохода.

Трансакции перераспределения, регулирующие вертикальные отношения между участниками сделки, урегулированы ВЗ. Общим знаменателем, уравнивающим диспозиции акторов, формально является законная сила (№), придающего различный смысл денотату ВЗ: то, что является плюсом для чиновника, одновременно будет минусом для предпринимателя.

Концептуальная модель «плюс—минус фактор» фиксирует взаимовлияние взятки на заключение взаимобязывающих соглашений, оптимальных по Парето:

$$M\check{C} \overset{+}{\leftarrow} B3 \overset{-}{\rightarrow} ПП. \quad (6)$$

Для предпринимателя (№) представляет собой сырой материал, необходимый для осуществления строительства объекта недвижимости, а потому издержки регистрации само собой будут переложены на стоимость создаваемого блага и увеличат инвестиционную стоимость. При всех обстоятельствах величина (–ВЗ) в будущем распределяется предпринимателем сообразно с тем, в каком размере она ложится на индивидуальных покупателей недвижимости.

Нелегитимное использование должностным лицом служебных полномочий, извлечение частных благ и эластичное распределение налогового бремени между отдельными налогоплательщиками генерируют X-неэффективность. X-неэффективность

имеет своим результатом превышение фактических издержек предпринимателя для любого объёма деятельности, чем минимально возможные издержки. X-неэффективность возникает в условиях злостного использования чиновником монопольной власти незаконного продавца госуслуг.

Объективно ВЗ выполняет функцию необходимого «третьего» в противной (контрарной) сделке согласования противоположных суждений об одном и том же предмете.

Последствия для экономики состоят в увеличении налогового бремени на экономических субъектах легального сектора, в сокращении налоговых отчислений в доходную часть федерального бюджета и в неэффективности денежно-кредитной политики.

Отступление на ВЗ от главной темы, по нашему мнению, может дать исчерпывающий перечень незаконных действий, которые оттеняют виновность акторов.

Дача и получение ВЗ формируют внутривидовой гибридный рынок одного единственного продавца — МЧ — и одного единственного покупателя — ПП. Новая контрапозиция, при которой взаимно меняются местами акторы, индивидуализируются статусные различия и разность потенциалов влияния: с одной стороны, МЧ наделён монопольным владением прав разрешения предпринимательской деятельности, с другой стороны, ПП не способен собрать весь объём необходимой информации, объективно обработать её в силу индивидуальных ограничений и вынужден добровольно-принудительно подчиниться воле МЧ:

$$\frac{M\check{C} \rightarrow B3; ПП \rightarrow B3; M\check{C} \wedge ПП}{B3}, \quad (7)$$

где \wedge обозначает союз «и» в соединительно-разделительном выражении, горизонтальная черта заменяет слово «следовательно».

Субординация и право предложения первого в трансакции принуждения (7) соответствуют условию, при котором «решение принимает сначала МЧ, оно становится известным ПП, и при этом ни один из них не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке» [25. Р. 217]. Таким образом, получаем примитивную структуру, состоящую обязательно из двух противоположных сторон и двух акторов, находящихся в биусловной зависимости. Последнее обстоятельство охватывает два самостоятельных симметричных преступления: получение взятки ВЗ и дачу взятки ВД. Оба действия имеют место в условиях

необходимого соучастия, и одно не может быть без другого. Обе стороны взаимодействия связаны по форме, содержанию и смыслу — если есть первое, то есть и второе.

Структура двойной импликации формирует систему взаимодействия взаимосвязанных субъектов и рынок коррупционных благ:

$$\begin{cases} (MЧ \rightarrow ПП) \rightarrow ((ПП \rightarrow VЗ_{1i}) \rightarrow (MЧ \rightarrow VЗ_{2i})); \\ (MЧ \leftrightarrow ПП) \wedge (ПП \leftrightarrow VЗ) \rightarrow (MЧ \leftrightarrow VЗ), \end{cases} \quad (8)$$

где первая \rightarrow , являющаяся более внутренней (скобки в скобках), означает импликацию первой степени, а вторая \rightarrow — импликацию второй степени; \leftrightarrow — знак соединения, обозначает транзакцию обращения, ни в коем случае не предполагающую взаимодозначного соответствия между запрашиваемой МЧ величиной $VЗ_i$ и прогнозируемой ПП — $VЗ_{1i}$.

Для ПП «взятка» представляет собой принудительное признание власти и исключительно вынужденную необходимость. Искомое разрешение в форме стандартизированного блага — «государственной регистрации в установленном порядке» — он может получить только при содействии МЧ.

Осознание зависимости в психологическом плане заставляет его подчиниться воле МЧ, поскольку цель превращается в средство для достижения более глобальной цели. Мотивированная возможность МЧ конвертировать монопольное право в ренту по статусу допускает широкое поле для злоупотреблений, примерный перечень которых приведён в [1. С. 861]. Следовательно, предпочтения действующих лиц в системе (8) взаимно-однозначны: ПП даёт $VЗ$, а МЧ берёт $VЗ$.

Однако относительно величины ($VЗ$) акторы *in retto* сфокусированы на локальных критериях эффективности:

— ПП из возможных вариантов развития событий выбирает доминирующую стратегию ($\min VЗ$), стараясь воздействовать на коррупциогенное поведение МЧ;

— МЧ, располагая широким ассортиментом воздействия на ПП и правом первого предложения, предпочитает доминирующую стратегию ($\max VЗ$).

Транзакция (8) обращается в дилемму регулирования двойного отрицания объединением двух противоречивых мотивированных намерений (9):

$$\frac{(MЧ \rightarrow \max VЗ); (ПП \rightarrow \min VЗ); MЧ \bar{V} ПП}{(\max VЗ \bar{V} \min VЗ)}, \quad (9)$$

где \bar{V} обозначает отрицание «ни $\max VЗ$, ни $\min VЗ$ ».

Таким образом, система (7) преобразуется в равновесие по Нэшу, то есть противопоставления позиций, при котором ни один из акторов не может увеличить свой выигрыш, не ухудшая положение другого. В условиях частного регулирования разногласий и удержания ситуации под контролем акторы вынуждены обратиться к «объектам инфраструктуры»¹.

Неспособность в (9) разрешить двусмысленность напрямую, а также высоко оценивая последствия от заключения контракта, акторы привлекают клиенту $K1$ со стороны МЧ и $K2$ со стороны ПП в качестве нестратегических игроков:

$$(MЧ \rightarrow ПП) \rightarrow \begin{cases} MЧ \rightarrow K1; \\ \rightarrow (K1 \rightarrow K2); \\ ПП \rightarrow K2. \end{cases} \quad (10)$$

Привлечение клиенту требует больших издержек на урегулирование сделки, но снижает морально-психологические издержки чиновников и, следовательно, стимулирует коррупцию [21. Р. 81].

Клиенту, не наделённая правом принятия решений, представляет интересы конфликтующих сторон и обеспечивает большую гибкость в поведении противников. Функции клиенту опосредованы волей заказчиков. При допущении, что они не самостоятельны, альтернатива привлечения других посредников² ограничена, а обращение к правовым институтам исключено. При этом заметим, что время согласования величины $VЗ$ между всеми участниками сделки увеличивается.

Клиенту вменяется в обязанность достичь уровня удовлетворения запросов акторов из множества допустимых вариантов распределения $VЗ$, то есть решить задачу взаимозаменяемости благ. Согласно принципу удовлетворительности и теории соглашений предельная величина $VЗ$ каждым актором предварительно задана в (9) [18. Р. 73]. Во взаимодействии клиенту заменимость благ не может быть абсолютной, следовательно, компромисс достигается взаимным сопоставлением уступок от субоптимальных целевых функций. Анализ субоптимальных целей,

¹ К таким структурам относят арбитражный суд, государство, «естественные факторы» [27], «объекты инфраструктуры» [12], «природу» [22] и прочую клиенту.

² Уголовный кодекс РФ посредничество во взяточничестве квалифицируется как соучастие при получении и даче взятки (до 1996 г. ст. 1741 Уголовного кодекса РСФСР).

включающий корректировку ВЗ, сужает область поиска компромисса и тем самым облегчает неформальный выбор окончательного решения. Полная формализация выбора разнокачественных решений неявным образом характеризует морально-психологическое восприятие взяточничества в сознании акторов:

$$\left\{ \begin{array}{l} K1 \rightarrow V3 \rightarrow \max \\ K2 \rightarrow V3 \rightarrow \min \end{array} \right. \quad \begin{array}{l} \nearrow \\ \searrow \\ \overline{V3} \end{array} \quad \begin{array}{l} \max \rightarrow \text{ПП} \\ \min \rightarrow \text{МЧ} \end{array} \quad (11)$$

Вследствие вынужденного ратирования ВЗ воспринимается акторами по-разному:

- ПП предполагал предложить $\min V3$, а рефлексивно отождествляет её величину с $\max V3(t_n)$;
- МЧ, наоборот, субъективно преследовал $\max V3$, а принял $\min V3(t_n)$.

В завершение взаимодействия каждый получил то, что хотел: (МЧ \rightarrow ВЗ), (ПП \rightarrow (№)). На выходе из «чёрного ящика» получается результат, кото-

рый в общем приемлем для всех, но ни для кого неоптимален:

$$\{\text{МЧ} \rightarrow (V3t_n)\} \text{opt} \{\text{ПП} \rightarrow (\text{№})\}. \quad (12)$$

Приверженность взаимного приспособления посредством торга, вымогательства, обоюдных услуг и прочего представляет нам возможность выделить наиболее вероятные точки криминального сюжета (рисунок).

На рисунке выделены — наиболее вероятные точки создания благоприятных условий для вымогательства ВЗ — ③, ④, ⑤, ⑦, ⑧, ⑨.

В результате формализации неоднородных позиций и интересов акторов исходная модель «чёрного ящика» трансформирована в принципиально новую модель «transparency case».

С политэкономической точки зрения коррупция относится к разновидности обменных отношений перераспределения незаконной ренты, связанной с реализацией властных полномочий различными субъектами хозяйствования.



Континуум транзакций в контрарных отношениях «коррупция — взятка»

Список литературы

1. Аверьянова, Т. В. Криминалистика / Т. В. Аверьянова, Р. С. Белкина. — М. : Норма-Инфра, 2002. — 990 с.
2. Амосов, С. М. Доказательства в арбитражном процессе / С. М. Амосов // Рос. юрид. журн. — 1997. — № 2.
3. Бейли, Д. Активные меры против коррупции в полиции / Д. Бейли. — М. : ВЦП, 1990.
4. Беккер, Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. Беккер. — М. : ГУ-ВШЭ, 2003. — 672 с.

5. Бьюкенен, Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном. Избранные труды / Дж. Бьюкенен. — М. : Таурис Альфа, 1997.
6. Гевелинг, Л. В. Коррупционные формы политического финансирования: материальная основа распространения терроризма. Финансовый мониторинг потоков капитала с целью предупреждения финансового терроризма / Л. В. Гевелинг. — М. : Изд-во МНЭПУ, 2005.
7. Гевелинг, Л. В. Негативная экономика (контуры теоретической и страновой моделей развития) / Л. В. Гевелинг // Глобал. и стратег. исслед. — 2002. — № 1. — С. 57–75.
8. Гишинский, Я. И. Девиантность, преступность, социальный контроль / Я. И. Гишинский. — СПб. : Юрид. центр «Пресс», 2004. — 322 с.
9. Ершова, В. В. Предпринимательское право / В. В. Ершова. — М. : Юриспруденция, 2002. — 512 с.
10. Ильин, И. А. Теория права и государства / И. А. Ильин. — М. : Зерцало, 2003. — 398 с.
11. Кирпичников, А. И. Взятка и коррупция в России / А. И. Кирпичников. — СПб. : Альфа, 1997. — 351 с.
12. Клеандров, М. И. Арбитражный процесс / М. И. Клеандров. — Новосибирск : Наука, 2004. — 595 с.
13. Кондаков, Н. И. Логический словарь-справочник / Н. И. Кондаков. — М. : Кн. по требованию, 2012. — 721 с.
14. Конституция Российской Федерации. — М. : Норма : Инфра-М, 2017. — 96 с.
15. Мухин, В. И. Исследование систем управления / В. И. Мухин. — М. : Экзамен, 2002. — 384 с.
16. На правильном пути [Электронный ресурс] : рос. обзор экон. преступлений за 2014 год. — URL: https://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf
17. Роуз-Аккерман, С. Коррупция и государство: причины, следствия, реформы / С. Роуз-Аккерман ; пер. с англ. О. А. Алякринского. — М. : Логос, 2010. — 356 с.
18. Тевено, А. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире / А. Тевено // Вопр. экономики. — 1997. — № 10. — С. 69–83.
19. McConnell, C. Economics: Principle, Problems and Politics / C. McConnell, S. L. Brue. — М. : Республика, 1992. — 400 с.
20. Carcach, C. Economic Transformation and Regional Crime / C. Carcach // Trends and Issues in Crime and Criminal Justice. — 2001. — № 209. — P. 6.
21. Drugov, M. Intermediaries in Corruption: An Experiment / M. Drugov, J. Hamman, D. Serra // Experimental Economics. — 2014. — № 17. — P. 78–79.
22. Harsanyi, J. Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations / J. Harsanyi. — Cambridge University Press, 1977.
23. North, D. Institution, Ideology and Economic Performance / D. North // CATO Journal. — 1992. — Vol. 11, № 3. — P. 447–459.
24. Olson, M. The Hidden Path to Successful Economy / M. Olson // The Emergence of Market Economies in Eastern Europe ; ed. by C. Clague, G. Rasser. Cambridge Blackwell, 1992. — P. 65–71.
25. Schumpeter, J. On the Concept of Social Value / J. Schumpeter // Quarterly Journal of Economics. — 1909. — Vol. 23, № 2. — P. 213.
26. Shleifer, A. Robert Corruption / A. Shleifer, W. Vishny // NBER Working Paper. — 1993. — № 4372. — P. 1.
27. Stiglitz, J. Principal and Agent / J. Stiglitz // A Dictionary of Economics / J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds). — London : Macmillan, 1987. — P. 968.

Сведения об авторах

Мильчакова Наталья Николаевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и прикладной экономики, Тюменский государственный университет. Тюмень, Россия. mina@utmn.ru

Немченко Галина Ивановна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры таможенного дела, Тюменский государственный университет. Тюмень, Россия. gnemchenko@utmn.ru

Решетников Леонид Леонидович — кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры математических методов, информационных технологий и систем управления в экономике, Тюменский государственный университет. Тюмень, Россия. rele@utmn.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2017. No. 14 (410). Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 5–16.

FORMAL-LOGICAL ANALYSIS OF LEGAL AND ILLEGAL TRANSACTIONS (VIEW IN MADIAS RES)

N.N. Milchakova

Tyumen State University, Tyumen, Russia. mina@utmn.ru

G.I. Nemchenko

Tyumen State University, Tyumen, Russia. tokarevya@mail.ru

L.L. Reshetnikov

Tyumen State University, Tyumen, Russia. rele@utmn.ru

Corruption offences became widespread in recent decades. They distort the governmental system, threaten the economic security and impede the free choice of business area. Moreover, corruption as the criminological problem is accepted by society as something ordinary and does not meet counteraction. It is not about the legal nihilism, the point is that in fact corruption and the shadow economy are expanding mutually and are remarkable for major stability. The paper presents an original model of the vertical contract within the “black box”, which gives a more complete criminological description of corruption crimes. Authors claim formalization of pseudo-consensus concerning relevance of the rational choice based on decided criteria. The final model quite adequately describes the core of manipulation of legal and illegal norms. The model reflects results of the mutual decision-making pursued by actors. Interpretation of model in terms of formal logic particularly brought to those transactions, which do not demand skilled check, but can be useful for verification of the proof given.

Keywords: *corruption, content of concepts, the principal — the agent, a client, the contrary transaction, fraud transaction.*

References

1. Aver'yanova T.V. *Kriminalistika* [Forensic science]. Moscow, 2002. 990 p. (In Russ.).
2. Amosov S.M. *Dokazatel'stva v arbitrazhnom protsesse* [Evidence in the arbitration process]. *Rossiyskiy yuridicheskiy zhurnal* [The Russian legal journal], 1997, no. 2. (In Russ.).
3. Beyli D. *Aktivnyye mery protiv korrupsitsii v politzii* [Active measures against corruption in the police]. Moscow, VCP Publ., 1990. (In Russ.).
4. Bekker G. *Chelovecheskoye povedeniye: ekonomicheskii podhod. Izbrannyye trudy po ekonomicheskoy teorii* [Human behavior: an economic approach. Selected works on economic theory]. Moscow, 2003. 672 p. (In Russ.).
5. B'yukenen Dzh. *Granitsy svobody. Mezhdru anarkhiy i Leviathanom. Izbrannyye trudy* [The borders of freedom. Between anarchy and Leviathan. Selected works]. Moscow, 1997. (In Russ.).
6. Geveling L.V. *Korrupsionnyye formy politicheskogo finansirovaniya: material'naya osnova rasprostraneniya terrorizma. Finansovyy monitoring potokov kapitala s tsel'yu preduprezhdeniya finansovogo terrorizma* [Financing political corruption forms: the material basis for terrorism spread. Financial monitoring of capital flows for financial terrorism prevention]. Moscow, 2005. (In Russ.).
7. Geveling L.V. *Negativnaya ekonomika (kontury teoreticheskoy i stranovoy modeley razvitiya)* [Negative economy (contours of theoretical and country models of development)]. *Global'nyye i strategicheskiye issledovaniya* [Global and strategic research], 2002, no. 1, pp. 57–75. (In Russ.).
8. Gilinskiy Ya.I. *Deviantnost', prestupnost', sotsial'nyy kontrol'. Izbrannyye stat'i* [Deviance, crime, social control]. St. Petersburg, 2004. 322 p. (In Russ.).
9. Yershova V.V. *Predprinimatel'skoye pravo* [Business law]. Moscow, 2002. 512 p. (In Russ.).
10. Il'yin I.A. *Teoriya prava i gosudarstva* [The theory of law and the state]. Moscow, Zercalo Publ., 2003. 398 p. (In Russ.).
11. Kirpichnikov A.I. *Vzyatka i korrupsitsiya v Rossii* [Bribery and corruption in Russia]. St. Petersburg, 1997. 351 p. (In Russ.).

12. Kleandrov M.I. *Arbitrazhnyy process* [Arbitration process]. Novosibirsk, 2004. 595 p. (In Russ.).
13. Kondakov N.I. *Logicheskiy slovar'-spravochnik* [A logical dictionary-reference]. Moscow, Kniga po trebovaniyu Publ., 2012. 721 p. (In Russ.).
14. Konstitutsiya Rossiyskoy Federatsii [The Constitution of the Russian Federation]. Moscow, 2017. 96 p. (In Russ.).
15. Mukhin V.I. *Issledovaniye sistem upravleniya* [Research of systems of control]. Moscow, 2002. 384 p. (In Russ.).
16. *Na pravil'nom puti: rossiyskiy obzor ekonomicheskikh prestupleniy za 2014 god* [On the right path. The Russian survey of economic crimes for 2014]. Available at: https://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf (In Russ.).
17. Rouz-Akkerman S. *Korrupsiya i gosudarstvo: prichiny, sledstviya, reformy* [Corruption and the government: causes, effects, reforms]. Moscow, 2010. 356 p. (In Russ.).
18. Teveno A. Mnozhestvennost' sposobov koordinatsii: ravnesiye i ratsional'nost' v slozhnom mire [Plurality of ways of coordination: balance and rationality in a complex world]. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues], 1997, no. 10, pp. 69–83. (In Russ.).
19. McConnell C., Brue S.M. *Economics: Principle, Problems and Politics*. Moscow, 1992. 400 p.
20. Carcach C. Economic Transformation and Regional Crime. *Trends and Issues in Crime and Criminal Justice*, 2001, no. 209, p. 6.
21. Drugov M., Hamman J., Serra D. Intermediaries in Corruption: an Experiment. *Experimental Economics*, 2014, no. 17, pp. 78–79.
22. Harsanyi J. *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*. Cambridge Univer Sity Press, 1977.
23. Nort D. Institution, Ideology and Economic Performance. *CATO Journal*, 1992, vol. 11, no. 3, pp. 447–459.
24. Olson M. The Hidden Path To Successful Economy. *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Ed. by C. Claque, G. Rasser. Cambridge Blackwell, 1992. Pp. 65–71.
25. Schumpeter J. On the Concept of Social Value. *Quarterly Journal of Economics*, 1909, vol. 23, no. 2. P. 213.
26. Shleifer A., Vishny W. Robert Corruption. *NBER Working Paper*, 1993, no. 4372, p. 1.
27. Stiglitz J. Principal and Agent. *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds). London, Macmillan, 1987. P. 968.

УДК 339
ББК 65.9(4ИТА)

СУЩНОСТЬ И ЭВОЛЮЦИЯ КАПИТАЛИЗМА В ИТАЛИИ

А. Кампа

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

На основе научной литературы и личного опыта автора исследовано развитие капитализма в Италии за последние 40 лет. Проведено сравнение определений капитализма, используемых разными авторами и институтами. Особое внимание уделено феномену протокапитализма, концепции кланового капитализма, разделению капитализма на три модели (индивидуальный, управленческий и рейнско-японский), а также по степени участия государства в экономике. Показаны возможные альтернативы нынешней модели капитализма в Италии. Продемонстрированы не только прошлые, но также и современные теории, являющиеся альтернативой капитализма и социализма.

Ключевые слова: капитализм, Италия, клановый капитализм, виды капитализма.

Введение. По нашему мнению, капитализм — это не только предмет теоретических исследований, но это и современная жизнь, современная экономика, практический феномен, влияющий на жизни людей. Это также инструмент для людей, и поэтому он используется различными способами во всём мире. Данная статья является обзором развития капиталистических отношений в Италии. Цель статьи — формулирование чёткой и конкретной концепции итальянского капитализма в настоящее время, включая создание «Карты итальянского капитализма». Данная статья поможет понять суть итальянского капитализма.

Определение капитализма. «Капитал», «капиталистический» и «капитализм» — три различных слова, которые появились в разное время. Ф. Бродель считал, что термин «капитализм» был впервые использован в научных целях В. Зомбартом (Современный капитализм, 1902 г.). Не существует такого определения капитализма, которое могло бы быть использовано всеми экономистами, не только потому, что этот феномен изменился вместе с обществом, но также потому, что существует несколько понятий капитализма.

Итальянский академический сектор изучал классические определения, созданные самыми популярными экономистами Европы. К. Джентили, итальянский эссеист и профессор экономики, назвал А. Смита самым выдающимся мыслителем современного капитализма, хотя Смит никогда не использовал термин «капитализм», поскольку этот термин был введён К. Марксом. Смит понял принцип действия капиталистической экономики, базирующейся на рынке и техническом развитии [16]. Маркс считается одним из важнейших

мыслителей капитализма; его взгляд на данный феномен был критическим: он считал, что такая система не будет работать, так как она обречена на провал. Капитализм не может продолжать своё существование, потому что он основан на данном уравнении: $M \rightarrow I \rightarrow M'$. Это означает, что для Маркса деньги (M) создают товар (I), затем, когда товары будут проданы, этот процесс создаст деньги + сурплюс (M') (прибавочная стоимость).

Для Маркса тот факт, что капитализм базируется на деньгах, а не на производстве, является первым знаком провала данной системы. Иногда исследование капитализма демонстрирует теории, противоречащие друг другу. Ярким примером является теория Вебера: он изучал капитализм с целью показать, что религия может влиять на экономику, и хотел подчеркнуть важность религии как предмета, заставляющего людей действовать в экономике определённым образом. Д. Кейнс заявил, что «...разлагающийся международный, но индивидуалистический капитализм, в руках которого мы оказались после <...> войны, не является успехом. Это неразумно, некрасиво и непорядочно. Когда же мы задаёмся вопросом “чем его заменить?”, мы очень удивляемся» [11].

М. Фридман во время своего интервью 20 лет назад также высказал очень интересную идею: он заявил, что не уверен в правильности слова «капитализм». Каждое общество в той или иной мере является капиталистом. СССР было капиталистом, но это был государственный капитализм. Латиноамериканское общество в прошлом было капиталистическим, но это был олигархический капитализм. То, о чём мы действительно должны говорить, — не просто капитализм, а свободный

рынок, или соревновательный капитализм, — система, которую нам бы хотелось иметь [7].

Важным исследованием, прослеживающим историю капитализма, является «Долгий двадцатый век», написанный Дж. Арриги в 1994 г. Данная книга описывает отношения между накоплением капитала и формированием государства на протяжении 700 лет. Арриги ставит под сомнение тот факт, что капитализм раскрылся как последовательность «долгих веков», каждый из которых произвёл новую мировую державу, которая обеспечила контроль над расширяющимся мировым экономическим пространством. Изучая меняющееся состояние флорентийского, венецианского, генуэзского, голландского, английского и, наконец, американского капитализма, Арриги делает вывод о силах, которые сформировались и теперь готовы подорвать мировое лидерство Америки. Шедевр исторической социологии, «Долгий двадцатый век» соревнуется по своим масштабам и амбициям с трудами современных классиков — Пэрри Андерсона, Чарльза Тилли и Майкла Манна [2].

Не менее существенным и помогающим понять эволюцию капитализма является труд, созданный коллективом авторов (Х. Эгберт, К. Эссер, Н. Накви и др.), под названием «Аспекты в многообразии капитализма: динамика, экономический кризис, новый игрок». Издание повествует о том, что произошло в Америке и Восточной Европе в последние годы, объясняет и показывает читателю, как менялся капитализм и процесс его эволюции во всём мире, а также типологию капитализма.

Концепция капитализма, показанная в итальянских энциклопедиях, продолжает следовать прошлому тренду. Хотя определения и схожи друг с другом в некотором смысле, в целом они знакомят читателя с новыми понятиями. Энциклопедия Треккани, которая является одной из самых известных и влиятельных в Италии, заявила, что капитализм может быть определён в общепринятом смысле как экономическая система, в которой капитал находится в частной собственности, и потому синонимичен с терминами «экономика частной инициативы» или «свободный экономический рынок» [5].

Итальянский справочник «Сабатини Колетти» представляет капитализм как экономическую и социальную организацию, основанную на инструментах производства, находящихся в частной собственности [15]. Другой известный справочник, Хоепли, определяет капитализм как эконо-

мическую и социальную систему, основанную на частном владении средствами производства и капитальными вложениями, направленными на прибыль предпринимателей, которые подразделяют мировое производство на капиталистический и рабочий классы [10].

Вариации капитализма в истории и современной экономике. На протяжении веков динамический процесс развития капитализма не помогает найти общее определение. Можно подтвердить, что капитализм появился во XIII в., хотя и нельзя его сравнивать с вариациями капитализма, существующими сейчас. Этот исторический период называется «протокапитализм». Он начался в Италии, когда морские республики и города-государства начали продавать друг другу товары, произведённые людьми, решившими инвестировать свой капитал в хозяйственную деятельность. Протокапитализм начал своё развитие с открытием Америки, так как Средиземное море не считалось местом коммерческих обменов, поэтому такие страны, как Великобритания, Голландия, Франция, Бельгия и Северная Германия, начали новую эру капитализма, характеризующуюся меркантилизмом и, затем, политическим невмешательством, которая закончится второй индустриальной революцией. В этот период существовали первые вариации капитализма вследствие появления меркантилизма и теоретизированного Рикардо накопления капитала и необходимости экспорта, а также в силу технологии, которая рассматривалась как способ увеличения производительности. Но в период меркантилизма централизация государства в Австрийской империи и Испании, например, считалась важным экономическим принципом, что идёт вразрез с современным определением капитализма. Поэтому историки и экономисты говорили о капитализме только после применения новой политики — политического невмешательства и начала второй индустриальной революции. Во второй половине XIX в. урбанизация, технологический прогресс, разделение труда и появление наёмного труда создали условия для радикального изменения экономической системы. Люди, владеющие капиталом, начали инвестировать деньги в промышленный сектор производства, а те, кто не хотел этого делать, — строили банки или кредитные организации, что породило излишки, которые были реинвестированы в новую деятельность в промышленном и кредитном секторах. Это увеличило пропасть между богатыми и бедными людьми, потому что процесс урбанизации преум-

ножил количество рабочей силы, что, в свою очередь, создало условия уменьшения минимальной заработной платы. Это период монополистического капитализма, контрастирующий, особенно в США, с известной антимонополистической политикой. После Первой мировой войны и зарождения чувства национализма, сопровождавшегося восстановлением фашизма в Италии (1922), нацизма в Германии (1933), и периода Великой депрессии в США (1929), создались условия для нового вида капитализма, базирующегося на протекционизме и прогрессивном уменьшении либеральных коммерческих обменов. Во всех странах ощущался сильный контроль государства, в США было принято новое соглашение Рузвельта, в других странах — сильное изменение этой системы, как в Италии с введением корпоративизма вместо капитализма. После Второй мировой войны Европа и вся западная часть мира вошли в новую фазу капитализма, которая рассматривается не только с экономической точки зрения, но также и с точки зрения социума и закона. Новый вид капитализма возник с появлением идеи о свободном рынке, свободе людей, с исчезновением вмешательства государства не только в рынок, но и экономику в целом. Самой важной идеей является то, что капитализм, в содействии с принципом естественного отбора, может самостоятельно регулировать экономику. Таким образом, самыми важными выразителями данной мысли являются Милтон Фридман и Чикагская школа. Новые идеи «невидимой руки» и «слабого государства» были применены в Чили после захвата власти Пиночетом и созданием «Чикагских ребят» [3]. Это был также период теорий Кейна, но нынешняя история Европы показывает, что идея Фридмана была предпочтительней, хотя идеи Кейна также имели место, что иногда оправдывало вмешательство государства в экономику. Этот период называют ещё неокapитализмом из-за новых идей неолибералов. Д. Родрик, английский экономист стамбульского происхождения, в данное время являющийся профессором экономики Гарвардского университета, показывает, что история создала три вида капитализма: капитализм, построенный с либеральным видением (капитализм 1.0), затем новый капитализм, основанный на активном вмешательстве государства в экономику и социальных факторах национальных институтов (капитализм 2.0), и новый капитализм, в эпоху которого мы живём (капитализм 3.0) [13]. Мнение Д. Стиглицца и П. Кругмана — более весомое; они считают, что

экономический кризис принесёт кризис и в капиталистическую систему, что создаст негативное мнение о настоящей системе [12]. Первой проблемой, как заявил Кейнс, является то, что в экономике есть два недостатка: первый состоит в том, что труд не является гарантированным для всех, второй — разделение доходов не равное [6].

Капитализм в настоящее время существует почти во всём мире, исключая Кубу и Северную Корею, где социализм даже после распада СССР продолжает быть предпочтительной экономической системой. Также в мире есть несколько отдалённых зон, где нет капитализма в силу отсутствия технологического прогресса и глобализации: это все примитивные племена Амазонии, Африки и Океании, продолжающие использовать экономическую систему, основывающуюся на товарообмене.

В другой части мира капитализм — единственная экономическая система. Но более детализированные анализы показывают, что существуют несколько видов капитализма. Если в Западной Европе и США присутствуют «классический» и «чистый» виды капитализма, где экономикой движет либерализм, демократия, глобализация и свободный рынок, то в мире действуют ещё и другие виды капитализма. Самые яркие примеры — Россия и Китай: в этих странах капитализм настолько отличается от западноевропейского, что экономисты говорят о «государственном капитализме». Здесь, хотя и присутствует частная собственность, некоторые секторы экономики ещё являются государственными и государство продолжает играть важную роль в экономическом процессе. Некоторые компании контролируются государством либо полностью, либо в качестве основного акционера, что помогает большим компаниям, находящимся в затруднительном положении. Существуют также и другие формы капитализма: от видов капитализма Северной Европы, типичного для стран Скандинавии, созданных государством всеобщего благосостояния, до репрессивного капитализма Южной Африки, где люди хотя и могут открывать свой бизнес, однако государство контролирует его вплоть до того, что решает, какие типы компаний могут существовать в стране.

Обычно итальянская академическая наука подразделяет капитализм на виды, основываясь на структуре компаний. Таким образом, существуют три типа капитализма:

1) лично-индивидуальный капитализм: он типичен для Италии; компании обычно малень-

кие с менее чем 20 работниками, инвестиции не-крупные и сила контроля централизована; менеджеры — владельцы компании;

2) управленческий капитализм: типичен для англосаксонских наций (Великобритания и США); власть децентрализована, компании обычно крупные, хотя они могут быть и долевыми; управление осуществляется множеством мелких инвесторов, которые контролируют свои доли в компании; менеджер очень важен, так как он управляет бизнесом и получает ожидаемые акционерами доходы;

3) рейнско-японский капитализм: типичен для Японии и некоторых северных регионов Германии; этот тип капитализма характеризуется крупными компаниями, как и управленческий капитализм; власть и менеджеров — разные люди, но управление является централизованным; управляют компанией несколько важных и мелких акционеров, обычно это банки, инвестиционные или крупные компании.

Капиталистическая система в Италии. Итальянский капитализм по определённым причинам отличается от западноевропейского и американского. В 1998 г., когда президент Итальянской Республики попытался приватизировать «Телеком» (единственную национальную телекоммуникационную компанию), он не сумел найти итальянских капиталистов, которые смогли бы инвестировать в эту компанию, поэтому сегодня большая часть акций «Телекома» принадлежит иностранным инвесторам. Италия считается шестой экономической страной в мире с сурплюсом (прибавочной стоимостью) кредитов в 24 млн евро. Только у Японии кредитов больше [14]. Это один из парадоксов итальянского капитализма. Ещё одним примером является присутствие лоббистов, управляющих экономикой Италии, которые являются очень влиятельными в своей стране, но менее сильными в сравнении с европейской экономикой. Что действительно является особенностью, так это то, что лоббисты не конкурируют друг с другом, а напротив, они хотят помогать друг другу и хотят, чтобы помогли им, а когда это невозможно, всегда есть государство, которое готово предоставить новые фонды и капитал [1]. Другой особенностью итальянской капиталистической системы является то, что там есть крупные компании, как и в других странах, но в Италии существуют также и производственные микроцентры. Этот экономический режим начался в 1970-е гг., когда итальянские капиталисты стали создавать малые компании, которые соединялись с други-

ми похожими компаниями, производство было выборочным и характеризовалось высоким качеством. Вместо обычного производства компании использовали креативность, хорошее сырьё, малый сектор рынка. Данный процесс инициировался обрабатывающей промышленностью, а потом и производство мебели и технологий последовало тем же путём [18].

Во время своего интервью известный итальянский экономист Ф. Барка попытался объяснить этот период длительностью в 40 лет, от бума итальянской капиталистической системы до её кризиса. Во-первых, необходимо пояснить также историческую ситуацию 1970-х гг. Италия была нацией с большим культурным противоборством: Итальянская коммунистическая партия (ИСКП) хотела в Италии ввести социализм, Христианская демократия (CD) — человеческий капитализм, а США боялись появления социализма в Италии. Три различные идеи, которые имели один общий пункт: важность таких национальных учреждений, как IRI (Институт промышленной реконструкции), AGIP (Генеральное агентство «Итальянский бензин»), и Банк Италии — эти три учреждения способствовали созданию основы экономического бума в 70-х. Существуют ещё два фактора, обусловивших силу итальянского капитализма: во-первых, Италия — это очень податливая страна, поэтому ей нужна адекватная фискальная система, во-вторых, в этой стране много семейных компаний, которые создают важную экономическую сеть [17].

В конце интервью Барка заявил, что капитализм потерпит крах из-за того, что не существовало единого взгляда на исправление ситуации, а также обычные люди не понимали, к чему он приведёт и каким он будет, в частности из-за коррупции и отсутствия этики. Последний пункт поясняет суть кланового капитализма, а также требует проанализировать первую часть интервью и узнать о трёх главных фигурах, которые влияют на экономику в Италии. После введения евро как национальной валюты и распоряжения президента Итальянской Республики (12.12.2006) Итальянский банк играет только роль консультанта в европейской системе центральных банков (Итальянский банк входит в систему с 1998 г.). Все финансовые решения принимаются Европейским центральным банком, поэтому фактически Итальянский банк не имеет активной позиции в экономической жизни. Институт промышленной реконструкции (IRI), созданный Муссолини в 1933 г., стал важным учреждением, признанным также и за границей,

что не было просто способом национализировать большие компании или передать их общественным фондам. IRI наладил настоящее сотрудничество между частным и общественным секторами, стал общественной компанией в 1992 г. и был закрыт в 2002 г., так как Европейский союз не позволяет государству помогать частным компаниям или принимать активное участие в экономической жизни страны. Самые слабые экономические акторы, семейный бизнес и данные Евростата показывают, что Италия — это единственная страна, которая с 2010 по 2013 г. сократила количество предприятий малого бизнеса на 23 %. После объединения Италии капитализм стал смешанной системой, созданной свободным рынком и вмешательством государства в экономику — двумя противоположными силами, которые после Второй мировой войны гарантировали значимое экономическое развитие, сделавшее Италию одной из богатейших и самых прогрессивных наций в мире. Однако этот баланс привёл и к негативным факторам в итальянском обществе. Во-первых, клиентоориентированное государственное управление начало использовать национальные компании в качестве инструментов политической пропаганды, из-за чего в них появилось слишком много работников, что нарушило баланс.

Этот фактор является одной из множества причин того, что Италия имеет такой большой внешний долг. Государство не считало эту проблему серьёзной и не пыталось найти действенное решение. Но по прошествии 90 лет клиентоориентированная политика начала становиться принципиальной проблемой, «чумой» итальянской экономической системы. Подобная политика создала феномен «кланового капитализма» — экономической системы, в которой члены семьи и друзья чиновников и бизнес-лидеров получают незаслуженные льготы на работе, в сфере кредитов [4]. Джон Миклетвейт определил его как одну из самых существенных проблем XXI в. [19]. Луиджи Зингалис пришёл к выводу о том, что клановый капитализм создаёт социальное неравенство и этот феномен существует не только в Италии, Южной Америке или России, а везде. Зингалис считает, что в США также существует клановый капитализм, и тот факт, что 7 из 10 богатейших кварталов Америки находятся в округе Колумбия, там, откуда исходят только законы и поправки, доказывает это [9].

Главные экономические акторы и противоречия итальянского капитализма. Итальянская

экономическая система состоит из государства, крупных, средних и мелких предприятий, потребителей и Европейского союза. Баланс сил между двумя акторами — это то, что изменилось со временем. После распада СССР сила государства стала снижаться в пользу Европейского союза. В период фашизма был корпоративизм, который создал условия для сотрудничества между компаниями одного сектора под контролем государства. Некоторые группы предприятий представляют итальянское превосходство и противостоят экономическому кризису. Эти компании не унифицированы, а действуют отдельно, как в коллективе, с целью завладеть большей экономической силой. Отношения малого бизнеса и государства тоже со временем менялись: сегодня предприятия малого бизнеса менее независимы из-за нормативно-правовых актов Евросоюза и правительства. В некоторых случаях, из-за глобализации и либерализации, предприятия малого бизнеса не были достаточно защищены государством, и первый импульс создать новую экономическую систему пришёл из Европейского союза. Налоговая система Италии не способствует помощи развитию взаимоотношений между клиентами и продавцами, а повышение налога на добавленную стоимость на 2 % за последние 3 года не содействует продажам. Налоговая система применяет политику жёсткой экономики, которая не даёт ожидаемых результатов.

В Италии, как и во всей Европе, многие люди считают, что капитализм — это «больная» система, а «теория социальной экономики» А. Сена и «теория счастливого антироста» С. Латуша являются альтернативами. Однако сегодня итальянский капитализм считается итогом экономического, общественного и юридического процессов эволюции. Сейчас государство не может защитить эту категорию людей. Примером реформы постановлений по трудовой сфере могут быть знаменитые «акты о трудоустройстве» предыдущего итальянского премьер-министра Маттео Ренци, которые обеспечили большую «мобильность», то есть теперь рабочие могут быть уволены в более краткие сроки. Эта реформа, в конечном счёте, разрушает постоянное трудоустройство. В прошлом сила «сделано в Италии» состояла из множества маленьких фабрик и компаний, которые действительно способствовали развитию работника: люди начинали свою карьеру в 16 лет, а начальник помогал своим подчинённым, создавая у них чувство единства с компанией.

В Италии концепция частной собственности — это неотъемлемая часть общества. Возможно, поэтому общая концепция и оценка капитализма сегодня имеют другой смысл. Сейчас «частная собственность» — это некая уникальная категория, включающая в себя концепцию свободных рынков, либерализма, отсутствия государственного регулирования, глобализации и действующая в странах зоны евро, странах-участницах НАТО, Транстихоокеанского партнёрства, Всемирного банка. Все эти понятия создают действительный смысл капитализма в Италии.

Окончательные итоги нового капитализма, который является непопулярным не только в Италии, но и во всей Европе, породили множество антагонистических движений, в том числе экстремистских. Например, Неоглобалистское движение, известное лишь своей агрессивностью во время забастовок, а также много других, не столь популярных, как Движение вил, парализовавшее экономику Сицилии в конце 2011 г. и принёсшее проблемы с бензином и продуктами питания, а также это движение перекрыло самую важную дорогу, соединяющую Сицилию с Италией. В 2013 г. в Италии была аналогичная попытка, но план провалился, так как люди не стали принимать в этом участие [8]. Существуют и очень популярные движения, которые в некоторых странах пытаются демократическим путём взять власть в свои руки. Они разные и являются политическими партиями с идеями, которые находятся в противоречии с Европейским союзом и его экономическим режимом. Например, во Франции известен «Национальный фронт» правой партии Мари Ле Пен, которая не верит в Евросоюз, евро и экономическое сотрудничество. В Италии есть подобная партия «Северная лига», в Испании — «Мы можем», которая потеряла веру в банковскую систему. Вторая по величине итальянская партия «Движение пяти звёзд» выступает против политической коррупции, евро и санкций, подобно вышеперечисленным движениям; оно поддерживает мнение, что Европейский союз — провальный проект и все страны должны взять полный контроль над своими решениями, создать экономическую

систему, в которой непосредственное участие принимает государство, сделать бесплатным образование и отказаться от использования евро.

Заключение. Автор ставил перед собой задачу представить обзор сущности и эволюции капитализма в Италии. Не существует общепризнанного определения капитализма в итальянской литературе, но все согласятся, что капитализм основывается на идее частной собственности и важности доходов в экономике. Процесс трансформации капитализма, состоящий в движении, показывает читателю, что концепция капитализма сложна и включает в себя роль государства в экономике страны и либерализацию экономики.

Италия — капиталистическая страна с окончания Второй мировой войны, но её экономическая структура сильно изменилась за последние 70 лет, что является доказательством того, что капитализм не может быть определён однозначно. Это динамическая система, которая продолжает модифицировать свою форму с развитием общества. Хотя многие люди страдают от действующего вида капитализма, сейчас нет экономической альтернативы, способной его заменить. Анализ иных теорий раскрывает преобразование капиталистической системы, изменение социума и принципов, действующих в мире. Сегодняшняя ситуация нестабильна, и новые антагонистские движения, ставшие политическими партиями, доказывают, что эта система должна меняться.

Возможно, только естественная эволюция событий сможет дать ответ на эти вопросы, потому что капитализм продолжает развиваться, менять свою форму с переменами в обществе.

Благодарности. Данная статья подготовлена для исследовательского проекта «Сущность и эволюция капитализма в мире» под руководством профессора Виктора Ивановича Бархатова. Автор благодарит Виктора Ивановича Бархатова и доцента Дмитрия Александровича Плетнёва из Челябинского государственного университета за вдохновение и полезные советы, которые помогли в написании статьи, а Екатерину Владимировну Кислову — за выполнение перевода данной статьи.

Список литературы

1. Amatori, F. Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi / F. Amatori. — Donzelli Editori, 1997. — 648 p.
2. Arrighi, G. The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times / G. Arrighi. — Verso, New left books, 1994. — 432 p.

3. Bavone, W. Lo sviluppo del Cile sotto l'ombra dei Chicago boys / W. Bavone // *Euroasia: rivista di studi geopolitici*. — URL: <http://www.eurasia-rivista.org/lo-sviluppo-cileno-sotto-lombra-dei-chicago-boys/11476/>, 2011.
4. Cambridge Dictionary. Crony Capitalism. — URL: <http://dictionary.cambridge.org/ictionary/english/crony-capitalism>.
5. Capitalismo : enciclopedia on line // Enciclopedia «Treccani». — URL: <http://www.treccani.it/enciclopedia/capitalismo>
6. Fitoussi, J. P. Capitalismo Immorale / J. P. Fitoussi // *La Stampa*. — 2009. — 5 marzo. — URL: <http://www.lastampa.it/2009/03/05/cultura/opinioni/editoriali/capitalismo-immorale-pFeOCQoN9OK0W9wjvqXRBJ/pagina.html>
7. Parker, R. E. Reflection on the Great Depression : Interview with M. Friedman / M. Friedman. — Northampton, 2002.
8. Gigante, C. Che cos'è e cosa vuole il “Movimento dei Forconi” / C. Gigante // *Il Giornale*. — 2011. — URL: <http://www.ilgiornale.it/news/cronache/cos-e-cosa-vuole-movimento-dei-forconi-974498.html>
9. Gregg, S. Disuguaglianza nel mondo del capitalism clientelare / S. Gregg // *Istituto Acton*. — 2014. — URL: <http://it.acton.org/article/02/04/2014/disuguaglianza-nel-mondo-del-capitalismo-clientelare>
10. Capitalism // *Hoeppli*. — URL: http://www.grandidizionari.it/Dizionario_Italiano/parola/c/capitalismo.aspx?query=capitalismo
11. Keynes, J. M. National self-sufficiency / J. M. Keynes // *The Yale Review*. — 1933. — Vol. 22, no. 4. — P. 755–769.
12. Medetti, M. Paul Krugman e Joseph Stiglitz: ecco perché la crisi ha messo in crisi il capitalism / M. Medetti // *Panorama*. — 2012. — 12 settembre. — URL: <http://www.panorama.it/economia/paul-krugman-joseph-stiglitz-criisi-capitalismo>.
13. Pananari M. Alla ricerca del capitalismo 3.0 // электронный журнал *Europaquotidiano*, режим доступа <http://www.europaquotidiano.it/2011/06/21/alla-ricerca-del-capitalismo-3-0/>, 2011.
14. Rampini, F. I misteri del capitalismo italiano, debiti e miracoli / F. Rampini // *Tor Vergata Quaderni, Periodico di Informazione*. — 1998. — URL: <http://www.uniroma2.it/quaderni/5/Agnelli.htm>
15. Capitalismo // *Sabatini Coletti*. — URL: http://dizionari.corriere.it/dizionario_italiano/C/capitalismo.shtml
16. Torricelli, A. Adam Smith e la definizione di capitalismo / A. Torricelli. — URL: <http://www.homolaicus.com/economia/smith.htm>
17. Valli, W. Barca: comunisti, cattolici e Washington, in questo modo è nato il capitalismo italiano / W. Valli // *Repubblica*. — 2015. — 18 aprile. — URL: http://genova.repubblica.it/cronaca/2015/04/18/news/comunisti_cattolici_e_washington_nasce_cosi_il_capitalismo_italiano-112225257
18. Vasapollo, L. Storia di un capitalismo piccolo piccolo / L. Vasapollo. — Jaca Book, 2007.
19. Zingales, L. Una piccola vittoria contro il capitalismo clientelare, un grande segnale di speranza / L. Zingales. — URL: <http://europaono.com/tag/capitalismo-clientelare>

Сведения об авторе

Кампа Антонио — преподаватель Института экономики отраслей бизнеса и администрирования, Челябинский государственный университет. Челябинск, Россия. campa@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2017. No. 14 (410). *Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 17–24.*

NATURE AND EVOLUTION OF CAPITALISM IN ITALY

A. Campa

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

The essay is the result of the analysis about the nature and evolution of capitalism in Italy in the last 40 years, based on the study of scientific literature and the author's personal experience. This article compares

the definitions of capitalism used by different authors and institutions. These definitions reflect the history and process of economic development in Italy. Particular attention is paid to the phenomenon of proto-capitalism, the concept of crony capitalism, the division of capitalism into three sections: individual capitalism, managerial capitalism and the Rhine-Japan capitalism, as well as the degree of state participation in the economy

Keywords: *capitalism, Italy, crony capitalism, types of capitalism.*

References

1. Amatori F. *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*. Donzelli Editori, 1997. 648 p. (In Ital.).
2. Arrighi G. *The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times*. Verso, New left books, 1994. 432 p.
3. Bavone W. Lo sviluppo del Cile sotto l'ombra dei Chicago boys. *Euroasia: rivista di studi geopolitici*. Available at: <http://www.eurasia-rivista.org/lo-sviluppo-cileno-sotto-lombra-dei-chicago-boys/11476> (In Ital.).
4. Crony Capitalism. *Cambridge Dictionary*. Available at: <http://dictionary.cambridge.org/ictionary/english/crony-capitalism>
5. Capitalismo. *Enciclopedia "Treccani"*. Available at: <http://www.treccani.it/enciclopedia/capitalismo>. Accessed 27.05.2017 (In Ital.).
6. Fitoussi J.P. Capitalismo Immorale. *La Stampa*, 2009, 5 marzo. Available at: <http://www.lastampa.it/2009/03/05/cultura/opinioni/editoriali/capitalismo-immorale-pFeOCQoN9OK0W9wjqvXRBJ/pagina.html>. Accessed 29.05.2017 (In Ital.).
7. Parker R.E. *Reflection on the Great Depression: Interview with M. Friedman*. — Northampton, 2002.
8. Gigante C. Che cos'è e cosa vuole il "Movimento dei Forconi". *Il Giornale*. Available at: <http://www.ilgiornale.it/news/cronache/cos-e-cosa-vuole-movimento-dei-forconi-974498.html> (In Ital.).
9. Gregg S. Disuguaglianza nel mondo del capitalismo clientelare. *Istituto Acton*. Available at: <http://it.acton.org/article/02/04/2014/disuguaglianza-nel-mondo-del-capitalismo-clientelare> (In Ital.).
10. Capitalismo. *Electronic Dictionary "Hoeppli"*. Available at: http://www.grandidizionari.it/Dizionario_Italiano/parola/c/capitalismo.aspx?query=capitalismo (In Ital.).
11. Keynes J.M. National self-sufficiency. *The Yale Review*, 1933, vol. (22), no. 4, pp. 755–769.
12. Medetti M. Paul Krugman e Joseph Stiglitz: ecco perché la crisi ha messo in crisi il capitalismo. *Panorama*. Available at: <http://www.panorama.it/economia/paul-krugman-joseph-stiglitz-cri-si-capitalismo> (In Ital.).
13. Pananari M. Alla ricerca del capitalismo 3.0. *Europaquotidiano*. Available at: <http://www.europaquotidiano.it/2011/06/21/alla-ricerca-del-capitalismo-3-0> (In Ital.).
14. Rampini F. I misteri del capitalismo italiano, debiti e miracoli. *Tor Vergata Quaderni, Periodico di Informazione*. Available at: <http://www.uniroma2.it/quaderni/5/Agnelli.htm> (In Ital.).
15. Capitalismo. *Dictionary "Sabatini Coletti"*. Available at: http://dizionari.corriere.it/dizionario_italiano/C/capitalismo.shtml (In Ital.).
16. Torricelli A. *Adam Smith e la definizione di capitalismo*. Available at <http://www.homolaicus.com/economia/smith.htm> (In Ital.).
17. Valli W. Barca: comunisti, cattolici e Washington, in questo modo è nato il capitalismo italiano. *Repubblica*. Available at: http://genova.repubblica.it/cronaca/2015/04/18/news/comunisti_cattolici_e_washington_nasce_cosi_il_capitalismo_italiano-112225257 (In Ital.).
18. Vasapollo L. *Storia di un capitalismo molto piccolo*. Jaca Book, 2007. (In Ital.).
19. Zingales L. *Una piccola vittoria contro il capitalismo clientelare, un grande segnale di speranza*. Available at: <http://europaono.com/tag/capitalismo-clientelare> (In Ital.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2017. № 14 (410). Экономические науки. Вып. 59. С. 25–32.

УДК 332.1
ББК У050

АНАЛИЗ СТРУКТУРИРОВАНИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЯХ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А. С. Лаврентьев¹, К. В. Криничанский²

¹Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет), Челябинск, Россия

²Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

Рассмотрены способы и методы выявления, структурирования и ранжирования проблем, артикулируемых в стратегиях социально-экономического развития российских регионов. В результате проведенного анализа содержания региональных стратегий установлено, что не более 12 % данных документов содержат логически выдержанное структурирование испытываемых регионами проблем. Представлен выборочный обзор стратегий развития российских регионов. Проведено ранжирование регионов по степени структурирования и формализации проблем, отраженных в стратегиях социально-экономического развития. Выявлено, что методы структурирования и формализации проблем регионального развития в стратегических планах находят применение в основном в регионах, где при формировании стратегий развития используется территориальный подход, предполагающий использование в документе важнейших аспектов пространственного развития.

Ключевые слова: стратегия социально-экономического развития региона, проблемы регионального развития, методы структурирования проблем регионального развития.

В настоящее время перед российским правительством стоят задачи обеспечения сбалансированного развития страны, повышения качества жизни граждан, расширения потенциала отечественной экономики. Решение указанных задач возможно за счёт перехода к новой модели экономического роста, основанной на повышении качества человеческого капитала и эффективности бизнеса, что должно привести к подъёму инвестиционной и предпринимательской активности. Переход к новой модели роста требует существенных изменений организации экономической деятельности в регионах страны, что возможно за счёт применения лучших практик в социально-экономическом развитии субъектов Федерации, более активной работы региональных властей по выявлению стратегических преимуществ регионов, моделированию релевантных целей и задач, генерации роста за счёт повышения эффективности использования всех ресурсов и управленческих возможностей.

Базовые направления регионального развития обычно обозначаются в стратегиях социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. Данные стратегии представляют со-

бой «документ стратегического планирования, определяющий приоритеты, цели и задачи государственного управления на уровне субъекта Федерации на долгосрочный период»¹. Согласно «Методическим рекомендациям по разработке и корректировке стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации» определение приоритетов, целей, задач развития рекомендуется осуществлять «на основе определения важнейших региональных и межрегиональных проблем и оценки сопряжённых с ними рисков развития [субъекта]» [курсив наш.— А. Л., К. К.], а также с учётом возможностей и ограничений развития, ресурсного и других компонентов экономического потенциала региона в долгосрочном периоде².

¹Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

²Приказ Минэкономразвития России от 23 марта 2017 г. № 132 «Об утверждении Методических рекомендаций по разработке и корректировке стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации и плана мероприятий по её реализации».

Объектом проведённого исследования являются проблемы, ограничения и риски регионального развития субъектов Российской Федерации, предметом — способы и методы выявления, структурирования и ранжирования проблем, артикулируемых в региональных стратегиях социально-экономического развития.

В литературе существует множество определений понятия «проблема». Одно из наиболее употребляемых гласит, что «проблема, в широком смысле — сложный теоретический или практический вопрос, требующий изучения, разрешения; в науке — противоречивая ситуация, выступающая в виде противоположных позиций в объяснении каких-либо явлений, объектов, процессов и требующая адекватной теории для её разрешения» [4. С. 1073]. Необходимость рассмотрения «проблемного поля» во многом проистекает из того, что экономической системе, как любой сложной системе, не свойственно плавное поступательное развитие. Для достижения поставленных целей обычно приходится решать многочисленные противоречия внутреннего и внешнего характера, связанные с затруднениями по достижению этих целей.

Важной частью работы с проблемой является её диагностика, состоящая в анализе основных причинно-следственных связей, свойственных конкретному объекту или явлению в определённый промежуток времени. По мнению Л. А. Трофимовой, диагностика проблем выполняется в несколько этапов: уяснение признаков имеющихся препятствий для развития; сбор, анализ внешней и внутренней информации; выделение релевантной информации; выявление причин возникновения проблем; анализ возможностей преодоления проблем [3].

Согласно Федеральному закону «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (№ 172-ФЗ) диагностика проблем должна проводиться в аналитическом блоке стратегии субъекта Федерации наряду с комплексным анализом и анализом макроэкономических пропорций, характеризующих развитие субъекта. В этом же документе рекомендуется проводить анализ конкурентных позиций субъекта по основным видам продукции и услуг на межрегиональном, общероссийском и мировом рынках, что позволит определить наиболее существенные конкурентные преимущества региона. На основе проведённого комплексного анализа рекомендуется определять ключевые проблемы. Идентификация ключевых проблем

развития субъекта Российской Федерации может производиться с учётом мировых тенденций, направлений научно-технического прогресса, перспектив развития соседних территорий России и сопредельных стран, а также с учётом изучения существующего российского и зарубежного опыта развития территорий-аналогов — регионов с похожими географическими, климатическими, социально-экономическими условиями развития, на основе анализа глобальной, региональной и субрегиональной конкурентоспособности субъекта Федерации.

Для анализа формулируемых разработчиками стратегий способов и методов выявления проблем, их структурирования и ранжирования были проанализированы стратегии регионального развития всех субъектов Российской Федерации за исключением Москвы и Санкт-Петербурга. Исключение данных субъектов мотивировано тем, что они, как города федерального значения, по объективным причинам располагают гораздо большими ресурсами для развития по сравнению с остальными субъектами Федерации.

При формировании стратегий социально-экономического развития каждый регион придерживается определённых подходов, обусловленных количеством и качеством располагаемых и потенциальных ресурсов, а также географическим положением. По мнению В. Г. Беломестнова, существует три подхода к формированию стратегии регионального развития:

1) отраслевой подход (считается традиционным), согласно которому в основе экономической системы региона находится отраслевая система; управление регионом в рамках данного подхода может происходить как по схеме, с передачей ответственности вполне определённым региональным министерствам и ведомствам, так и в порядке, предполагающем коллективную ответственность министерств и ведомств за какое-либо направление деятельности;

2) проблемно-ориентированный подход, предполагающий рассмотрение экономической системы региона через призму проблем его развития; согласно данному подходу выявляемые проблемы будут находиться в поле зрения соответствующих органов региональной власти; в его рамках предполагается консолидированная ответственность известных территориальных органов управления за решение определённой проблемы;

3) территориальный подход (отражает концепцию пространственного развития), в рамках

которого предполагается рассмотрение стратегии развития региона через особенности территориальных кластеров и муниципальных образований [2].

На основе проведённого нами анализа существующих региональных стратегий можно заключить, что доминирующим подходом к формированию стратегий социально-экономического развития регионов в России является отраслевой подход (данному подходу соответствует 58 % региональных стратегий), далее следуют территориальный (41 %) и проблемно-ориентированный подход (1 %).

В результате исследования заявляемых разработчиками соответствующих документов стратегических проблем регионального развития можно выделить как общие для всех регионов, так и особенные проблемы. К общим проблемам относятся:

а) демографические (старение населения и сокращение численности населения трудоспособного возраста, миграционный отток);

б) в сфере образования и здравоохранения (нехватка мест в детских дошкольных учреждениях, недостаточная обеспеченность школ учебной литературой и оборудованием, нехватка врачей и среднего медицинского персонала, проблемы очередности при получении медицинских услуг и др.);

в) инфраструктурные (физическое и моральное устаревание жилищного фонда, высокий уровень износа коммунальной инфраструктуры, недостаточная плотность дорог и высокий износ дорожного покрытия и др.);

г) устаревание основного капитала в большинстве производственных (машиностроение, металлообработка, добыча полезных ископаемых и т. д.) и непроизводственных секторов (образование, здравоохранение, социальное обслуживание) и т. д.

К особенным можно отнести следующие:

а) в регионах с низкой степенью диверсификации экономики:

– преимущественно сельскохозяйственные регионы: диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и материально-технические ресурсы, используемые в сельскохозяйственном производстве; низкая конкурентоспособность продукции и т. д. (Курганская область);

– в регионах со значительным вкладом либо потенциалом лесного хозяйства: низкая степень обработки древесины и ограниченный спектр производимой лесопроductии, низкий уровень

развития лесной транспортной инфраструктуры и т. д. (Иркутская область);

– в регионах, опирающихся на добывающую промышленность: истощение разведанных запасов драгоценных металлов, моноструктурность производства и т. д. (Магаданская область);

б) в регионах, занимающих особое географическое положение: энергетическая замкнутость и высокая стоимость энергетического обеспечения, зависимость от внешнего снабжения товарами и ресурсами и т. д. (Камчатский край, Сахалинская область и др.) и т. д.

Анализ содержания региональных стратегий показывает, что регионов, в стратегических документах которых есть логически выдержанное структурирование и формализация испытываемых ими проблем, крайне мало — около 12 %. В подавляющем большинстве региональных стратегий социально-экономического развития, где косвенно можно установить проблемы, на которые ориентируется истеблишмент, невозможно понять способы и методы их выявления, структурирования и ранжирования проблем¹, а в тех стратегиях, где присутствует такая методика, она зачастую применяется фрагментарно.

Можно заключить, что это не даёт возможности осуществить классификацию или ранжирование регионов по критерию качества стратегий с точки зрения отражения в них проблем развития. В связи с тем представим выборочный обзор таких стратегий, обращая внимание на степень логической структурированности затрагиваемых в них проблем, ограничения и риски регионального развития и степень их формализации. Мы всё же провели некоторое ранжирование регионов в следующей последовательности (по возрастанию): сначала называются регионы, стратегии социально-экономического развития которых менее структурированы и формализованы в аспекте отражения в них проблем развития; затем перечисляются регионы с более выраженной формулировкой подобных вопросов. Кроме того, для каждого региона мы указываем, какой, на наш взгляд, тип подхода — отраслевой, проблемно-ориентированный или территориальный — был применён при разработке стратегии.

¹ Выявлено, что методы и способы определения или структурирования проблем представлены в стратегиях социально-экономического развития следующих регионов: Воронежская, Ивановская, Омская, Смоленская, Ростовская и Тульская области, а также в республиках Ингушетия, Тыва и Чувашия.

I. Омская область (территориальный доход)¹.

При подготовке Стратегии развития в регионе был проведён опрос жителей в целях оценки качества жизни по восьми компонентам, включающим самочувствие общества, удовлетворённость работой, качеством образования и медицинского обслуживания, жилищными условиями, рынком товаров (услуг), организацией досуга. На основе анализа результатов опроса населения области была выведена общая оценка (профиль) качества жизни в рассматриваемом регионе, а также измерена удовлетворённость населения региона качеством жизни для каждого выбранного компонента в отдельности.

Выявление мнения населения о проблемах и ограничениях развития региона является важным, но недостаточно объективным способом, поскольку многие необходимые преобразования в экономике региона могут носить долгосрочный характер и не отразиться в социологических методах.

II. Смоленская область (территориальный подход)².

В стратегии представлен комплексный подход к решению региональных проблем, базирующийся на взаимосвязи управляющих и управляемых компонентов.

Логика взаимосвязи компонентов для достижения заданных ориентиров развития выглядит следующим образом: приоритетные направления → проблемы → задачи → проекты и мероприятия → институциональные меры + соответствие целей стратегии целям Правительства РФ.

Достоинством данной стратегии является взаимная увязка комплекса управленческих мероприятий региональных властей по решению существующих проблем в рамках приоритетных направлений со стратегическими целями развития страны.

III. Ивановская область (территориальный подход)³.

Для уточнения основных целевых характеристик сценариев стратегии был сформирован единый

¹ См.: Указ Губернатора Омской области от 24 июня 2013 г. № 93 «О Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года».

² См.: Стратегия социально-экономического развития Смоленской области на долгосрочную перспективу (до 2020 года).

³ См.: Постановление правительства Ивановской области от 4 июня 2015 г. № 240-п «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ивановской области до 2020 года».

«каталог» проблем в разрезе отдельных аспектов и направлений социально-экономического развития региона, построенный по принципу иерархической взаимосвязанности. Логика построения «каталога» выглядит следующим образом: от указания направления регионального развития к дескрипции проблем и выходу на анализ причин их возникновения.

Составление подобного «каталога» проблем с подробным описанием конкретных причин позволит с минимально возможными издержками сконцентрировать усилия региональных властей на их устранении.

IV. Республика Чувашия (территориальный подход)⁴.

При формировании стратегии была проведена количественная оценка основных проблем социально-экономического развития региона в сопоставительном аспекте согласно следующей схеме: наименование проблемы → значение показателей, характеризующих проблему в Чувашской Республике, в среднем по Приволжскому федеральному округу, в среднем по России, в зарубежных странах.

Достоинством данного подхода является сравнительная характеристика показателей, отражающих проблемы развития, для выяснения величины разрыва между республикой, регионами округа и зарубежными странами. Это позволяет региональным властям определить степень концентрации усилий, необходимых для ликвидации или снижения величины разрыва.

К недостаткам данного подхода (исходя из его логики) стоит отнести отсутствие сравнения уровня развития выбранного региона по проблемным позициям как с другими регионами России, не входящими в состав ЦФО и являющимися возможными конкурентами Республики Чувашия, так и зарубежными регионами, похожими на данный регион по социально-экономическим условиям развития.

V. Ростовская область (отраслевой подход)⁵.

Для выявления проблем в стратегии региона проводилась интегральная оценка динамики экономического развития субъектов ЮФО за пе-

⁴ См.: Закон Чувашской Республики от 4 июня 2007 г. № 8 «О Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2020 года».

⁵ См.: Постановление Законодательного собрания Ростовской области от 30 октября 2007 г. № 2067 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года».

риод 2004–2010 гг. В качестве показателей были использованы различные индексы, отражающие уровень развития тех или иных секторов экономики. Значения индексов варьируются в диапазоне от 0 до 1. В итоге по каждому субъекту приводится интегральная оценка (сумма индексов по всем секторам) и среднее значение нормированного показателя по каждому индексу. На этом основании делается вывод о месте, занимаемом субъектом в округе, что позволяет начать разработку комплекса мероприятий по преодолению существующего отставания.

Количественное сравнение на основе сопоставления динамических показателей является положительной стороной данного подхода, так как позволяет увидеть место региона в группе сопоставимых регионов на определённом промежутке времени. Недостатком данного подхода является отсутствие сравнения уровня развития региона со схожими по социально-экономическому уровню развития регионами, находящимися в других федеральных округах.

VI. Республика Тыва (территориальный подход)¹.

В данном регионе использована методика сопоставления ранжированного перечня ключевых направлений для приложения усилий территориальными органами власти, представителями бизнеса и жителей региона, имеющих важное значение для достижения поставленной стратегической цели развития.

Для составления такого перечня (рейтинга) ключевых направлений развития производилось оценивание по стобалльной шкале. Максимальный балл присваивался значению среднероссийского уровня соответствующего показателя. Также при определении максимального балла могло использоваться значение показателя, «общепринятое в российской экономике». Данная методика позволяет приблизиться к определению своего рода «индекса приоритетности», по значению которого можно судить о степени неотложности принятия мер по каждому из анализируемых направлений, а также оценить объём требуемых ресурсов.

Количественное сравнение со среднероссийским уровнем является положительным аспектом данного подхода. Это позволяет оценить степень близости уровня развития региона к «среднему»

¹ См.: Постановление правительства Республики Тыва от 4 апреля 2007 г. № 442 «О проекте Стратегии социально-экономического развития Республики Тыва до 2020 года».

региону России. Недостатком, как и в предыдущих случаях, по нашему мнению, является сравнение с неким абстрактным регионом вместо региона-конкурента, сходного с данным регионом по уровню развития. Стоит заметить, что практика использования средних показателей далеко не всегда отражает истинное положение дел, что подтверждается многочисленными претензиями в различных сферах экономики к средним значениям цен, зарплаты и т.д.

VII. Республика Ингушетия (территориальный подход)².

В рамках стратегического планирования проводится выявление «проблемных» задач, текущие значения целевых показателей по которым выходят за рамки диапазона допустимых отклонений и (или) мероприятия по которым не выполнены.

Решение о необходимости внеплановой корректировки стратегии социально-экономического развития может приниматься в случаях:

– отклонения ключевых фактических целевых показателей социально-экономического развития республики от прогнозируемых целевых показателей, более чем на 20 %;

– существенного (более 20 %) изменения показателей прогноза социально-экономического развития Российской Федерации, разработанного Минэкономразвития России.

Отклонение от целевых показателей — важный, но недостаточный инструмент для оценки уровня развития региона. С помощью данного инструмента можно оценить степень несоответствия проводимой политики уже поставленным целям и задачам, но невозможно выявлять стратегические проблемы региона и ставить новые долгосрочные цели и задачи развития.

VIII. Воронежская область (проблемно-ориентированный подход)³.

В стратегическом планировании области используется комплексный подход, в рамках которого осуществляется оценка факторов внешней и внутренней среды, установление причинно-

² См.: Постановление правительства Республики Ингушетия от 16 февраля 2009 г. № 49 «О Стратегии социально-экономического развития Республики Ингушетия на 2009–2020 годы и на период до 2030 года».

³ См.: Закон Воронежской области от 30 июня 2010 г. № 65-ОЗ «О Стратегии социально-экономического развития Воронежской области на долгосрочную перспективу».

следственных связей, обуславливающих возникновение проблем развития региона. С учётом этого ведётся разработка предложений, разделённых на следующие разделы: стратегический анализ; цели социально-экономического развития области и измеряющие его индикаторы; жизненные вопросы долгосрочного развития региона; система мер, призванных осуществить исполнение стратегии социально-экономического развития региона.

Представленная в стратегии система индикаторов накладывается на этапы её реализации. Количество индикаторов — 34. Индикаторы разделены на блоки: уровень и качество жизни населения, оценка развития региона как индустриально-аграрного, научно-образовательного и инновационно-технологического центра и др.

В разделе «Актуальные проблемы стратегического развития области» представлены задачи региона в контексте решения важнейших проблем. Разработчики предложили последовательность действий по преодолению актуальных проблем стратегического развития региона, основываясь на следующих позициях: новая модель экономического роста; переход от стимулирования инноваций к росту на их основе; укрепление рыночных институтов. По каждой позиции обозначены таргеты, мероприятия, направленные на их достижение, назначены уровни целевых значений соответствующих показателей.

К достоинствам стратегического планирования Воронежской области в плане определения и решения проблем можно отнести многоуровневую систему индикаторов, структурированную по блокам и направлениям регионального развития. При этом каждый из индикаторов имеет своё целевое значение. Данная структура, охватывающая различные стороны экономического развития региона, позволяет весьма подробно показать уровень развития отдельных направлений развития и по необходимости скорректировать усилия региональных властей на наиболее проблемных направлениях. К недостаткам можно отнести отсутствие сравнения с другими регионами по существующим показателям.

IX. Тульская область (отраслевой подход)¹.

Для оценки стратегических проблем и рисков был проведён их мониторинг, охватывающий около 100 отслеживаемых государственной статистикой показателей. Ответ на вопрос о том, насколько

¹ См.: Стратегия социально-экономического развития Тульской области до 2028 года.

более важно сконцентрировать усилия в той или иной сфере, даётся с использованием такого критерия, как динамика показателя, количественно измеряющего данную сферу. Для этого принимались во внимание:

– изменение абсолютного значения показателя в течение времени (таким образом учитывалась динамика определённой сферы развития региона через сопоставление текущих и прошлых значений);

– место области относительно других регионов России.

Применение данного метода не исключает варианта, при котором значения индикаторов региона улучшаются с течением времени, но темп улучшения оказывается ниже, чем в других субъектах Российской Федерации. Отсюда ранг области по соответствующему индикатору в данной рассматриваемой сфере при позитивной динамике вполне может и ухудшаться (таблица).

Отличительной особенностью стратегического планирования Тульской области является весьма высокая степень формализации при оценке проблем экономического развития. Для проведения формализации была использована методология конструирования измерителей синтетических латентных категорий качества и образа жизни населения, разработанная С. А. Айвазяном, позволяющая проводить межстрановые (межрегиональные) макроэкономические сопоставления и строить рейтинги [1]. Методология основана на специальном виде свёртке ряда частных (статистически регистрируемых) показателей различных аспектов качества жизни, а также на некоторых методах многокритериального ранжирования объектов. Важной особенностью применяемой методологии является то, что она позволяет выяснить, как значения интегральных индикаторов (синтетических латентных категорий качества и образа жизни) зависят от объясняющих переменных, в роли которых выступают прямые или косвенные характеристики уровня институционального развития страны, а также проводимой политики. В результате объясняющие переменные выступают в качестве причин анализируемых результатов. При этом причины в различной степени могут подвергаться управлению и регулированию.

Использование в рамках стратегического планирования подхода С. А. Айвазяна может считаться важным преимуществом стратегического планирования Тульской области по сравнению с другими

Фрагмент распределения проблемных показателей по уровням в Тульской области

Благоприятный показатель	Место в ЦФО	Неблагоприятный показатель	Место в ЦФО
Объём отгружённой продукции в расчёте на душу населения	5	Среднедушевые денежные доходы	14
Объём платных услуг населению на душу	6	Динамика реальных денежных доходов	13
Средняя начисленная заработная плата	10	Просроченная задолженность по заработной плате	18
	Главная проблема	Естественная убыль населения	4

регионами. Применение методов экономико-математического моделирования позволяет с большей точностью выявлять проблемные зоны развития региона, а также существенно повышает степень обоснованности при принятии управленческих решений, направленных на устранение выявленных проблем и ограничений развития.

Формулируя выводы проведённого исследования, отметим, что применение логического структурирования и различных методов формализации проблем регионального развития происходит в основном в регионах, где при формировании стратегий регионального развития применяется территориальный подход. Это может свидетельствовать о том, что данный подход, учитывая осо-

бенности пространственного развития территорий, способствует аккумулированию ресурсов для решения проблем и противоречий регионального развития, повышению конкурентоспособности региона. Сегодня это наблюдение важно учесть в связи с близким стартом нового политического цикла в России, так что большинство регионов уже приступили или в ближайшее время приступят к работе над региональными стратегиями на период развития до 2025 или 2030 г. Грамотный анализ проблемного поля позволит регионам сформировать более качественные и экономически обоснованные стратегические планы в целях повышения благосостояния и качества жизни граждан и устойчивости экономического роста.

Список литературы

1. Айвазян, С. А. Российский экономический рост без улучшения качества жизни. Почему? / С. А. Айвазян // Уровень жизни населения регионов России. — 2005. — № 11–12. — С. 46–57.
2. Беломестнов, В. Г. К вопросу о формировании региональной стратегии социально-экономического развития в условиях становления новой экономической политики (на примере Республики Бурятия) / В. Г. Беломестнов, К. П. Хардаев // Проблемы соврем. экономики. — 2017. — № 1 (61).
3. Трофимова, Л. А. Методы принятия управленческих решений : учеб. пособие / Л. А. Трофимова, В. В. Трофимов. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. — 101 с.
4. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. — 4-е изд. — М. : Совет. энцикл., 1989. — 1632 с.

Сведения об авторах

Лаврентьев Алексей Станиславович — старший преподаватель кафедры экономики, финансов и финансового права, Южно-Уральский государственный университет (Национальный исследовательский университет). Челябинск, Россия. allavr@yandex.ru

Криничанский Константин Владимирович — профессор департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Москва, Россия. KVKTrinichanskij@fa.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2017. No. 14 (410). Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 25–32.

ANALYSIS OF STRUCTURING OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT PROBLEMS OF SUBJECTS OF RUSSIAN FEDERATION IN REGIONAL STRATEGIES

A.S. Lavrentyev

South Ural State University (National Research University), Chelyabinsk, Russia. allavr@yandex.ru

K.V. Krinichanskiy

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia. KVKrinichanskiy@fa.ru

The article is devoted to the ways and methods of revealing, structuring and ranking the problems articulated in the strategies of social and economic development of Russian regions. As a result of the analysis of the contents of regional strategies, it is established that no more than 12% of these documents contain a logically structured structuring of the problems experienced by the regions. A selective survey of development strategies of Russian regions is presented. The ranking of Russian regions on the degree of structuring and formalization of the problems reflected in the strategies of social and economic development has been carried out. It is revealed that the application of logical structuring and various methods of formalizing problems of regional development occurs mainly in regions where the territorial approach is applied when forming regional development strategies.

Keywords: *strategy for socio-economic development of the region, problems of regional development, methods for identifying and structuring of regional development problems.*

References

1. Aivazian S.A. Rossiyskiy ekonomicheskiy rost bez uluchsheniya kachestva zhizni. Pochemu? [Russian economic growth without improving the quality of life. Why?]. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii* [The Level of life of population of regions of Russia], 2005, no. 11–12, pp. 46–57. (In Russ.).
2. Belomestnov V.G., Hardayev K.P. K voprosu o formirovani regional'noy strategii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya v usloviyakh stanovleniya novoy ekonomicheskoy politiki (na primere Respubliki Buryatiya) [On the formation of regional strategies of socio-economic development in the conditions of formation of the new economic policy (on the example of Republic Buryatia)]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern Economics], 2017, no. 1 (61). (In Russ.).
3. Trofimova L.A., Trofimova V.V. *Metody prinjatiya upravlencheskikh resheniy* [Methods of making managerial decisions: textbook]. St. Petersburg, 2012. 101 p. (In Russ.).
4. *Sovetskiy enciklopedicheskiy slovar'* [Soviet encyclopedic dictionary]. Moscow, 1989. P. 1632. (In Russ.).

УДК 331.2
ББК 65.245

МЕХАНИЗМ УСТАНОВЛЕНИЯ МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РЕГИОНАХ БОЛЬШОГО УРАЛА

Н. В. Обухович, К. И. Кузнецова

Тюменский государственный университет, Тюмень, Россия

Исследованы механизмы установления зарплатного минимума в субъектах Российской Федерации на территории Большого Урала с сентября 2007 г. по декабрь 2016 г. Анализ региональных соглашений о минимальной заработной плате и отдельных положений нормативных правовых актов указанных субъектов и трудового законодательства Российской Федерации, а также данных Росстата о прожиточном минимуме трудоспособного населения позволил выявить региональные особенности данных механизмов: наличие или отсутствие региональных соглашений о минимальной заработной плате и периодичность их заключения, выбор способов и условий установления зарплатного минимума для различных категорий работников и работодателей. Социальные партнёры вносят изменения в региональные механизмы установления зарплатного минимума, руководствуясь законодательно заданными ориентирами и интересами участников социально-трудовых отношений.

Ключевые слова: *минимальный размер оплаты труда, минимальная заработная плата, региональное соглашение.*

В современной России зарплатный минимум устанавливается на двух уровнях — федеральном и региональном. На федеральном уровне законодательно он определяется как минимальный размер оплаты труда (МРОТ), соблюдать который обязаны работодатели всех форм собственности и видов экономической деятельности. МРОТ един на территории Российской Федерации и устанавливается в соответствии с Федеральным законом № 54-ФЗ от 20 апреля 2007 г. «О внесении изменений в Федеральный закон “О минимальном размере оплаты труда”» для совокупной заработной платы и включает базовую часть, компенсационные и стимулирующие выплаты. Исключение составляют районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности, где МРОТ корректируется посредством так называемых северных коэффициентов и процентных надбавок (Определение Верховного Суда РФ № 3-В11-4 от 8 апреля 2011 г., Определение Верховного Суда РФ № 34-КГ12-7 от 14 сентября 2012 г.). Теоретически зарплатный минимум не может быть ниже прожиточного минимума трудоспособного населения (ПМтн), что и закреплено в ст. 133 Трудового кодекса РФ, однако данная норма права пока не работает.

Преодоление отставания зарплатного минимума от ПМтн законодательно предусмотрено на региональном уровне. В субъектах Федерации зарплатный минимум определяется как минимальная заработная плата (МЗП), размер которой устанавливается решением социальных партнёров, подпи-

савших региональное соглашение о МЗП (ст. 133.1 ТК РФ). В отсутствие данных соглашений могут применяться и другие способы установления МЗП: на основе нормативных актов региональных органов власти и управления и общих трёхсторонних соглашений социальных партнёров. При определении размера МЗП ориентирами служат МРОТ (нижняя граница МЗП), ПМтн и показатели социально-экономического развития соответствующего субъекта Федерации. Федеральные бюджетники из зоны действия региональной МЗП исключаются (ст. 133.1 ТК РФ).

Двухуровневая система установления минимума заработной платы действует в России с сентября 2007 г. Различные аспекты её реформирования и функционирования становятся предметом исследований. Авторы научных публикаций раскрывают социально-экономическое и правовое содержание федерального МРОТ и региональных МЗП: приводят их толкования и анализируют выполняемые функции [3; 7; 10; 12; 18]; уточняют структуру зарплатного минимума и обращают внимание на охват его действием различных категорий работников и (или) работодателей [2; 5; 7; 9; 10; 12; 17; 18]. Ряд работ содержит анализ правового регулирования МЗП в России в сопоставлении с зарубежными странами [5; 10] и обобщение мирового опыта установления МЗП [4; 8; 10]. В отдельных работах приводятся авторские методики определения величины МРОТ и МЗП [10; 13; 17].

Значительное число исследований посвящено практике установления зарплатного минимума в Российской Федерации и её субъектах [1–4; 6; 7; 9; 10; 14; 17], часть из них выполнена на примере отдельных регионов или групп регионов [1; 2; 10; 14]. Учёных интересуют вопросы взаимодействия социальных партнёров по поводу региональных соглашений о МЗП [2; 9; 14]; охвата регионов действием МЗП [2–4; 6; 9; 11; 17; 19]; децентрализации механизма установления региональной МЗП [3; 4; 7; 9; 10]; межрегиональных различий МЗП и определяющих их критериев [2; 3; 7; 9; 14; 18; 19]; выбора способов определения МЗП и их последствий [3–5; 9; 10]; динамики федерального МРОТ и региональных МЗП и связанных с ними показателей [1–4; 6; 7; 11; 14; 17; 19]; прочие вопросы. Одни авторы углубляются в детали институциональных изменений и современных особенностей механизмов установления федерального МРОТ и региональных МЗП [9; 10]. Другие характеризуют современную систему установления зарплатного минимума в России, предвзято количественные оценки динамики соотношений федерального МРОТ и региональных МЗП с соответствующими показателями ПМтн и средней заработной платы [2–4; 7; 8; 14; 17], влияния различных факторов на динамику региональной МЗП [6], влияния роста региональной МЗП на показатели рынка труда и занятости [7; 11; 19], а также на расходы региональных бюджетов [1; 7; 9; 12] и на динамику бедности занятого населения [3].

Обобщим отдельные положения и выводы, представленные в обзоре работ.

МЗП выполняет воспроизводственную, социальную (или гарантирующую) и защитную функции. Воспроизводственная функция предполагает, с одной стороны, восстановление способности к труду работника, выполняющего в нормальных условиях простую неквалифицированную работу [18. С. 1], с другой — повышение конкурентоспособности производства работодателя [12. С. 12]. Социальная функция предусматривает удовлетворение базового уровня потребностей работника, снижение уровня бедности и сокращение дифференциации работников по уровню доходов [7; 10]. Защитная функция означает законодательную фиксацию нижней границы заработной платы и санкции за её нарушение [12. С. 12].

В субъектах Российской Федерации, неоднородных по природно-климатическим условиям и уровню социально-экономического развития, именно региональная МЗП «значительно боль-

ше отвечает условиям воспроизводства рабочей силы на соответствующей территории» [12. С. 16]. Региональный минимум заработной платы до сентября 2007 г. определялся путём коррекции МРОТ с помощью районных коэффициентов и процентных надбавок, утверждённых ещё в условиях административно-командной системы с присущими ей соотношением цен и структурой потребления. [9. С. 93]. Современный механизм установления региональной МЗП децентрализован, действует в регионах на договорной основе и не предполагает использования единой методики определения зарплатного минимума.

Региональную дифференциацию МЗП одобряют многие исследователи (А. Л. Лукьянова, Е. Н. Кобзарь, Е. А. Ефимова, А. П. Поллак, Л. Н. Широкова и др.), однако оценки механизма её установления неоднозначны. Е. А. Ефимова, например, предлагает отказаться от использования федерального МРОТ и устанавливать региональные МЗП на основе единой для субъектов Федерации методики, разработанной централизованно [3; 4]. А. Л. Лукьянова, напротив, считает, что полномочия по установлению МЗП должны передаваться в регионы при значительных различиях уровней их экономического развития [9. С. 81]. Л. Н. Широкова рекомендует дифференцировать зарплатный минимум по видам экономической деятельности [18. С. 5].

Институт региональной МЗП востребован, что и констатирует А. Л. Лукьянова [9. С. 98]. Для широкого круга работодателей МЗП обязательна, если устанавливается региональными соглашениями о МЗП либо нормативными правовыми актами субъектов Федерации [9. С. 99]. Однако слабость социальных партнёров, не всегда способных договориться между собой, может препятствовать заключению региональных соглашений о МЗП [9. С. 84].

Региональные соглашения содержат характеристики МЗП, обуславливающие её межрегиональные различия [3; 4; 9]: состав выплат, учитываемых в МЗП; фиксация суммы МЗП или привязка к ПМтн или МРОТ; единый или дифференцированный размер МЗП для бюджетной и внебюджетной сфер экономики, отдельных территорий, видов экономической деятельности и профессиональных групп. Исключение региональных и муниципальных бюджетников из числа получателей повышенной региональной МЗП — распространённая практика, которую А. Л. Лукьянова и Е. Н. Кобзарь объясняют стремлением региональных властей из-

бежать увеличения своих финансовых обязательств по МЗП перед бюджетниками [7; 9].

Е. А. Ефимова указывает три способа установления МЗП социальными партнёрами [3]. Самый простой и довольно распространённый способ — приравнивание региональной МЗП к федеральному МРОТ. Данный способ обеспечивает возможность планировать деятельность социальных партнёров и устойчивость плановых показателей фондов оплаты труда (ФОТ) и бюджетов региональных властей и работодателей без их обременения дополнительными расходами. Вместе с тем недооценка стоимости жизни в соответствующем субъекте Российской Федерации снижает гарантии защиты занятого населения от бедности.

Второй способ — установление региональной МЗП в виде фиксированной суммы, превышающей федеральный МРОТ и независимой от величины ПМтн в соответствующем субъекте Федерации. Его применение позволяет планировать деятельность социальных партнёров без корректировки плановых показателей ФОТ и бюджетов региональных властей и работодателей. Однако региональная МЗП отстаёт от текущего значения ПМтн, у социальных партнёров возникают трудности её согласования, а бюджеты региональных властей и работодателей обременяются дополнительными расходами.

Третий способ — установление региональной МЗП в зависимости от величины ПМтн в соответствующем субъекте Федерации. В этом случае сумма региональной МЗП растёт и сокращается согласно динамике стоимости жизни. При этом низкоквалифицированные работники удерживаются в границах бедности, их заработная плата подвержена колебаниям, а региональные власти и работодатели несут дополнительные расходы, испытывают сложности планирования своей деятельности и расчётов с работниками, вынуждены ежеквартально корректировать ФОТ и свои бюджеты при обновлении данных о величине ПМтн.

Итак, социальные партнёры выбирают определённый способ установления МЗП в своём регионе. Устойчив ли их выбор во времени? Различаются ли способы установления МЗП в дотационных регионах и регионах-донорах? Происходит ли унификация способа установления МЗП в разных регионах с течением времени? Исследованию региональных особенностей механизма установления МЗП и их изменений с сентября 2007 г. по декабрь 2016 г. посвящена данная статья. Информационная база исследова-

ния включает в себя данные Федеральной службы государственной статистики о прожиточном минимуме трудоспособного населения в Российской Федерации и её субъектах [16]; Трудовой кодекс РФ, законы и другие нормативные правовые акты субъектов Федерации, региональные соглашения о минимальной заработной плате и справочную информацию о районных коэффициентах и надбавках, размещённые в справочной правовой системе «КонсультантПлюс» [15]. Общие трёхсторонние соглашения социальных партнёров в субъектах Российской Федерации не учитываем в силу их менее обязательного характера. Объектом исследования выбраны регионы, расположенные на территории Большого Урала.

Установление МЗП на территории Большого Урала. «Большой Урал» создавался в 1991 г. как межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия. Первоначально ассоциация объединила Свердловскую, Челябинскую, Оренбургскую, Курганскую и Пермскую¹ области, а также две республики — Башкортостан и Удмуртию. Со временем к ним присоединились Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа и юг Тюменской области. Ассоциация к настоящему времени практически распалась. Однако так называемый Большой Урал остаётся обширной территорией, объединяющей регионы со специфичными или типичными для других субъектов Российской Федерации природно-климатическими условиями, отраслевой специализацией и уровнем экономического развития, что и определяет интерес к ним как объекту исследования.

Поскольку ПМтн де-юре задан как ориентир при установлении МЗП, соотнесём региональные значения ПМтн со среднероссийскими за анализируемый период (рис. 1). В ЯНАО и ХМАО — Югре значения ПМтн больше среднероссийского соответственно в 1,5–1,7 и 1,4–1,6 раза; в Курганской и Оренбургской областях, республика Башкортостан и Удмуртия — устойчиво более низкие; а в Пермском крае, Свердловской и Тюменской областях практически совпадают. Можем предположить максимальную заинтересованность социальных партнёров в выравнивании условий воспроизводства рабочей силы за счёт регулирования МЗП именно в автономных округах.

До сентября 2007 г. МЗП в регионах Большого Урала рассчитывалась путём коррекции МРОТ с помощью уральских и северных коэффициентов

¹ В 2005 г. вошла в состав Пермского края.

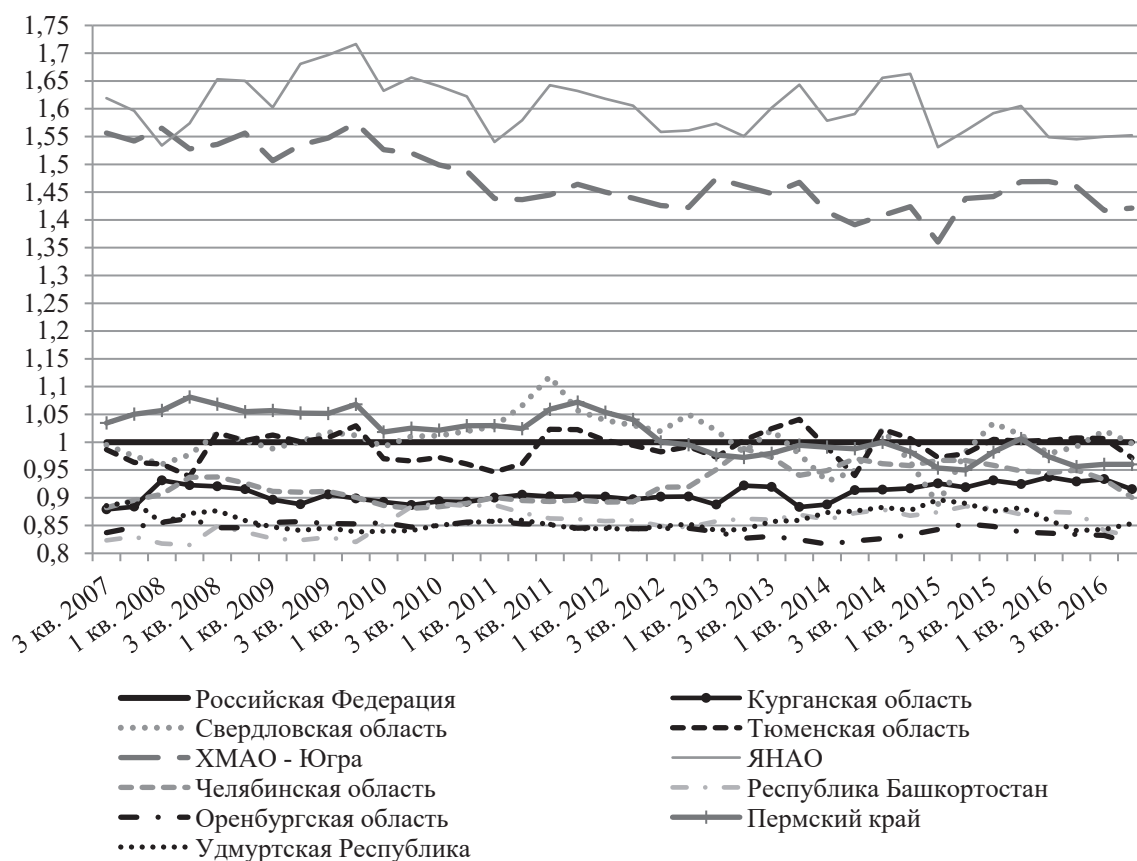


Рис. 1. Соотношение региональных и среднероссийского значений ПМтн в 2007–2016 гг.

(диапазон от 1,15 до 1,8 в зависимости от местоположения и вида экономической деятельности), процентных надбавок за работу в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях (предельные значения от 50 до 100 % в зависимости от местности, возраста и трудового стажа работника). Определение региональной МЗП на основе данного механизма практически не требует участия социальных партнёров и происходит автоматически. В результате работникам в регионах Большого Урала гарантированная региональная МЗП варьировалась от стандартной уральской в Курганской, Оренбургской и Челябинской областях, республиках Башкортостан и Удмуртия ($MPOT \times 1,15$) до повышенной северной, практически персонализированной за счёт множества комбинаций применяемых коэффициентов и процентных надбавок, в ХМАО — Югре и ЯНАО (от $MPOT \times 1,3$ до $MPOT \times 1,8 + MPOT$).

Механизм договорного установления МЗП регионами Большого Урала начал применяться в разное время. Выясним его региональные особенности.

Курганская область, аграрно-индустриальный дотационный регион. Областной механизм установления МЗП действует с момента подписания

регионального соглашения «О поэтапном доведении размера минимальной заработной платы в Курганской области до уровня прожиточного минимума» 28 апреля 2008 г. с перерывом с января по декабрь 2009 г. Его особенности:

- изменение размера, способа и условий установления МЗП закрепляется новым региональным соглашением «О размере минимальной заработной платы в Курганской области», заключаемым без определённой периодичности;
- способ установления и период действия МЗП различны для работников бюджетного и внебюджетного секторов экономики;
- МЗП бюджетников де-юре привязана к федеральному МРОТ;
- МЗП работников внебюджетного сектора привязана к ПМтн: с 01.07.2008 МЗП де-юре устанавливается в процентном отношении к ПМтн без конкретизации суммы МЗП, величины и периода действия ПМтн; с 01.06.2011 — в процентном отношении к ПМтн с указанием периода действия ПМтн и суммы МЗП; с 01.12.2011 — на уровне ПМтн с указанием периода действия ПМтн и суммы МЗП; с 01.09.2012 — на уровне среднегодового значения ПМтн с указанием года и суммы МЗП; с 01.01.2014 фиксируется сумма МЗП,

де-факто близкая к значению ПМтн за период, предшествующий заключению соглашения.

Оренбургская область, аграрно-индустриальный дотационный регион. Областной механизм установления МЗП действовал один год на основе «Соглашения между Правительством Оренбургской области, объединениями работодателей Оренбургской области, объединениями организаций профсоюзов Оренбургской области о минимальной заработной плате в Оренбургской области на 2008 год», которым закреплены единая сумма МЗП, превышающая МРОТ, и намерение повысить региональную МЗП до уровня ПМтн.

Свердловская область, индустриальный регион-донор (исключая 2013 г.). Областной механизм установления МЗП начал работать при заключении регионального соглашения «О минимальной заработной плате в Свердловской области» от 28 августа 2007 г. с перерывом с 2009 по 2012 г. Его особенности:

- изменение размера и условий установления МЗП закрепляется дополнительным соглашением к действующему либо новым региональным соглашением по истечении трёхлетнего срока действия;

- размер МЗП превышает МРОТ;

- условия установления МЗП постепенно усложняются: с 01.10.2007 фиксирована единая сумма для всех категорий работников одновременно; с 01.07.2012 уточнены выплаты в составе МЗП; с 01.07.2013 фиксирована единая сумма МЗП для всех категорий работников с указанием состава выплат и временным лагом для работников бюджетной и внебюджетной сфер и определённых видов экономической деятельности.

Тюменская область, индустриально-аграрный регион-донор. Областной механизм установления МЗП действует в результате заключения регионального соглашения «О минимальной заработной плате в Тюменской области» от 28 декабря 2007 г. Его особенности:

- изменение способа и условий установления МЗП закрепляется дополнительным соглашением к действующему либо новым региональным соглашением по истечении трёхлетнего срока действия;

- фиксируется номинал МЗП;

- суммы, способы и условия установления МЗП постепенно дифференцируются по категориям работников: с 01.01.2008 единая сумма МЗП превышает МРОТ для всех категорий работников; с 01.01.2009 единая сумма МЗП дублирует МРОТ

для всех категорий работников; с 01.05.2011 сумма МЗП дифференцирована по категориям работников. МЗП региональных и муниципальных бюджетников превышает МРОТ (а в январе 2014 г. и январе–феврале 2015 г. на уровне МРОТ) и де-факто зависит от его динамики. МЗП работников внебюджетной сферы превышает МРОТ и де-факто приближается к ПМтн.

Челябинская область, индустриально-аграрный дотационный (исключая 2013 г.) регион. Областной механизм установления МЗП действует с момента заключения регионального соглашения «О минимальной заработной плате в Челябинской области на 2008–2009 годы» от 1 июля 2008 г. с небольшим перерывом. Его особенности:

- изменения способа и условий установления МЗП закрепляются новым региональным соглашением, заключаемым через год-два, либо дополнительным соглашением к действующему;

- фиксируется номинал МЗП;

- суммы, способы установления и периоды действия МЗП дифференцированы по категориям работников;

- МЗП работников внебюджетной сферы преимущественно превышает МРОТ (за исключением 2009–2010 гг.) и ПМтн за период, предшествующий заключению регионального соглашения;

- МЗП региональных и муниципальных бюджетников определяется с 1 июня 2011 г. и де-факто дублирует МРОТ (за исключением отдельных периодов отставания и установления «задним числом»).

Пермский край, индустриальный дотационный (исключая 2009–2011 гг.) регион. Краевой механизм установления МЗП начал работать одним из последних на территории Большого Урала на основе регионального соглашения «О минимальной заработной плате в Пермском крае на 2014–2016 годы» от 27 декабря 2013 г. Его особенности:

- изменение условий установления МЗП закрепляется действующим либо новым региональным соглашением с трёхлетним сроком действия;

- размер МЗП для отдельных категорий работников де-юре привязан к региональному ПМтн без конкретизации суммы;

- сроки введения в действие МЗП дифференцированы по категориям работников: с 01.01.2014 для работников внебюджетной сферы и отдельных категорий краевых бюджетников; с 01.01.2015 для работников внебюджетной сферы и отдельных категорий краевых и муниципальных

бюджетников; с 01.01.2016 для всех категорий работников.

ХМАО — Югра, сырьевой регион-донор. Окружной механизм установления МЗП действует в результате заключения трёхстороннего соглашения «О минимальной заработной плате в ХМАО — Югре» от 24 октября 2007 г. Особенности механизма:

- изменение размера и способа установления МЗП закрепляется новым региональным соглашением, заключаемым раз в один-три года;

- суммы и способы установления МЗП едины для всех категорий работников;

- МЗП привязана к показателям федерального МРОТ и ПМтн де-юре или де-факто;

- один механизм установления региональной МЗП со временем заменён другим: с 01.01.2008 сумма МЗП превышает МРОТ и де-факто ориентирована на значение ПМтн за период, предшествующий или соответствующий дате заключения соглашения; с 01.12.2013 размер МЗП определяется на основе механизма коррекции МРОТ с помощью районного коэффициента и процентных надбавок не ниже ПМтн.

ЯНАО, сырьевой регион-донор. Окружной механизм установления МЗП работает с момента заключения регионального соглашения «О минимальной заработной плате в Ямало-Ненецком автономном округе» от 24 апреля 2008 г. Особенности механизма:

- изменение размера МЗП закрепляется дополнительным к действующему региональному соглашению, а по истечении срока его действия новым соглашением, заключаемым через три-пять лет;

- способ и условия установления МЗП стабильны;

- МЗП едина для всех категорий работников и включает ставку (оклад) и все доплаты и надбавки;

- сумма МЗП превышает МРОТ и де-факто привязана к ПМтн за периоды, предшествующие заключению соглашения.

Республика Башкортостан, индустриально-аграрный, дотационный (исключая 2011 г.) регион. Республиканский механизм установления МЗП приведён в действие Указом Президента Республики № УП-173 «О минимальной заработной плате в Республике Башкортостан» от 24 апреля 2008 г. и региональным соглашением «О минимальной заработной плате в Республике Башкортостан» от 19 мая 2008 г. с перерывом в 2009–2011 и 2014 гг. Его особенности:

- указы Президента Республики Башкортостан могут предшествовать заключению региональных соглашений о МЗП;

- изменение способа и условий установления МЗП закрепляется новым региональным соглашением, заключаемым без определённой периодичности;

- МРОТ в отдельные периоды времени де-факто превышает МЗП;

- сумма МЗП включает выплаты по районному коэффициенту (надбавки за особые климатические условия);

- суммы, способы и условия установления МЗП постепенно дифференцируются по категориям работников: с 01.07.2008 единая для всех категорий работников сумма МЗП де-факто ориентирована на значение ПМтн за период, предшествующий заключению регионального соглашения; с 01.10.2014 для работников внебюджетной сферы сумма МЗП де-факто ориентирована на значение ПМтн за период, предшествующий заключению соглашения; с 01.07.2016 для работников бюджетной сферы сумма МЗП дублирует МРОТ.

Удмуртская Республика, индустриально-аграрный дотационный (исключая 2011 г.) регион. В июле 2006 г. был издан указ Президента Республики «О мерах по повышению уровня оплаты труда работников организаций в Удмуртской Республике» с рекомендацией работодателям обеспечить зарплатный минимум различных категорий работников не ниже ПМтн, однако республиканский механизм установления МЗП начал действовать с момента подписания социальными партнёрами регионального соглашения о минимальной заработной плате в Удмуртской Республике от 12 сентября 2012 г. Его особенности:

- изменение способа и условий установления МЗП закрепляется действующим либо новым региональным соглашением, заключаемым на один-два года;

- суммы, способы и условия установления МЗП едины для всех категорий работников;

- фиксируется номинал МЗП независимо от ПМтн;

- один способ установления региональной МЗП заменён другим: с 01.11.2012 сумма МЗП практически дублирует федеральный МРОТ; с 01.01.2014 сумма МЗП де-юре привязана к значению МРОТ, скорректированного посредством районного коэффициента.

Как видим, в анализируемом периоде механизм установления МЗП не работает только

в одном из десяти регионов Большого Урала — в Оренбургской области. Индустриально-аграрная специализация, дотационный бюджет, относительно низкие показатели ПМтн и средней заработной платы не объясняют данного факта, поскольку сходные характеристики присущи и другим регионам Большого Урала — Курганской и Челябинской областям, Башкирии и Удмуртии. Вероятное объяснение — пассивность социальных партнёров в Оренбургской области, которые удовлетворены действием федерального МРОТ.

В остальных регионах Большого Урала социальные партнёры применяют разнообразные способы и условия установления МЗП в разных вариантах. Способы и условия установления МЗП варьируются не только между регионами в каждый конкрет-

ный период, но и практически в каждом регионе Большого Урала в разные периоды (рис. 2). Так, в восьми регионах изменены способы и условия установления МЗП, в большинстве из них уточнены выплаты в составе МЗП, в половине регионов дифференцированы МЗП для работников бюджетной и внебюджетной сфер и отдельных видов деятельности, в половине унифицирована МЗП для разных категорий работников, а в двух разделены сроки действия единой МЗП.

Устанавливая единую или дифференцированную МЗП для работников бюджетной и внебюджетной сфер, социальные партнёры применяют разные способы (рис. 3–5). В Курганской, Тюменской, Челябинской областях и Республике Башкортостан в определённые периоды устанавливали МЗП

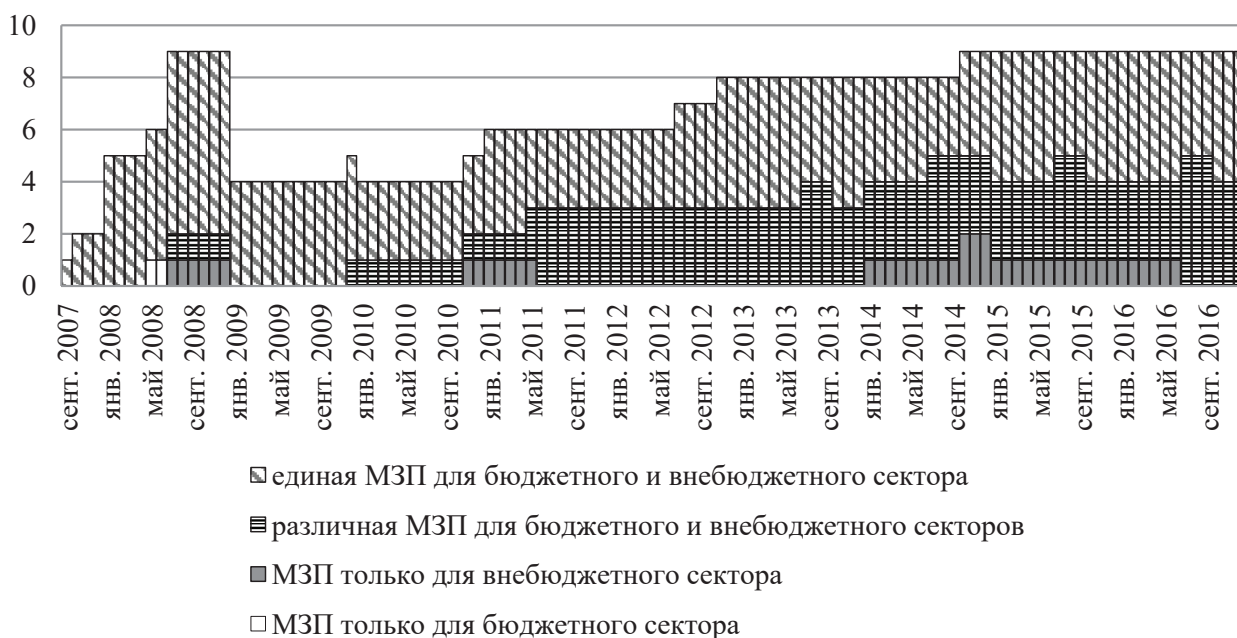


Рис. 2. Число регионов Большого Урала, установивших МЗП в 2007–2016 гг.

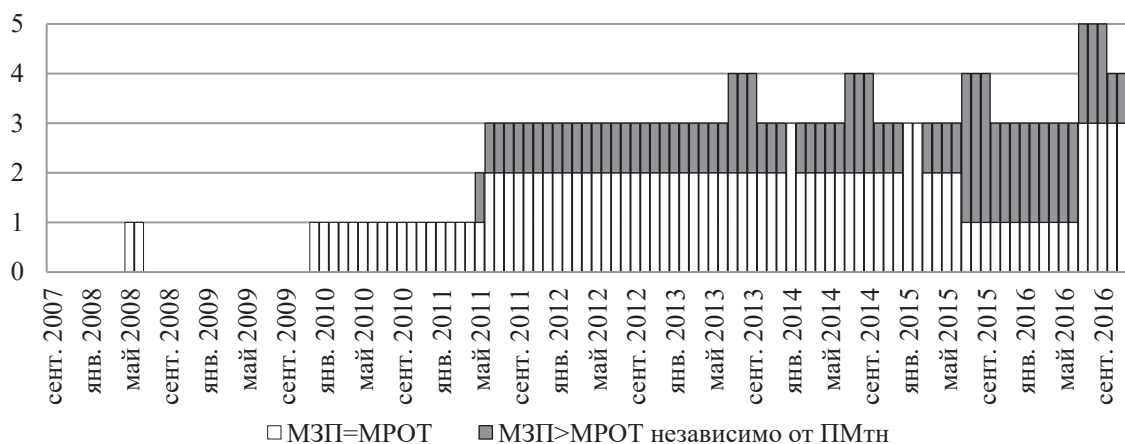


Рис. 3. Число регионов Большого Урала, установивших отдельную МЗП для бюджетного сектора в 2007–2016 гг.

отдельно для бюджетников в двух вариантах без учёта ПМтн: на уровне МРОТ де-юре и де-факто либо выше МРОТ (рис. 3).

Иной подход практикуется в отношении работников внебюджетной сферы (рис. 4). Отдельно для них в Курганской, Тюменской, Челябинской областях, Пермском крае и Республике Башкортостан в определённые периоды устанавливали МЗП выше уровня МРОТ независимо или в зависимости от ПМтн де-юре и де-факто. От привязки МЗП к ПМтн де-юре социальные партнёры отказались с начала 2015 г.

Единую МЗП для всех категорий работников в регионах Большого Урала устанавливали раз-

ными способами (рис. 5) с учётом выполнения стоящей перед ними задачи — установление МЗП «с учётом социально-экономических условий и величины прожиточного минимума трудоспособного населения в соответствующем субъекте Российской Федерации» (ст. 133.1 ТК РФ). С начала 2014 г. социальные партнёры в регионах с различными бюджетными статусами, отраслевой специализацией и уровнями стоимости жизни предпочитают привязывать МЗП к ПМтн де-юре, сократив привязку де-факто, и отказались от приравнивания МЗП к МРОТ, устанавливая повышенную МЗП.

Механизм регионализации МЗП с сентября 2007 г. задействуется социальными партнёрами

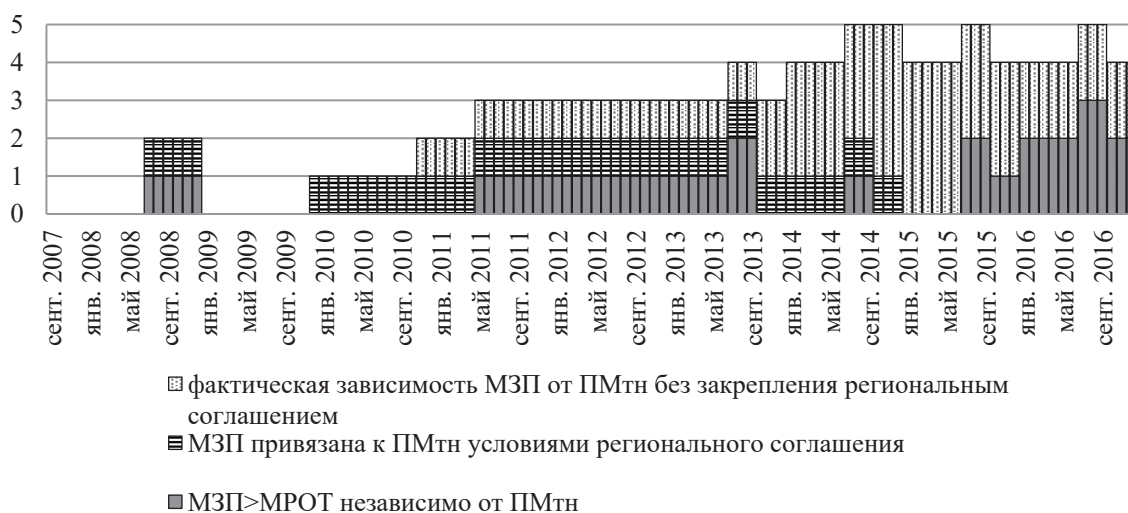


Рис. 4. Число регионов Большого Урала, установивших отдельную МЗП для внебюджетного сектора в 2007–2016 гг.

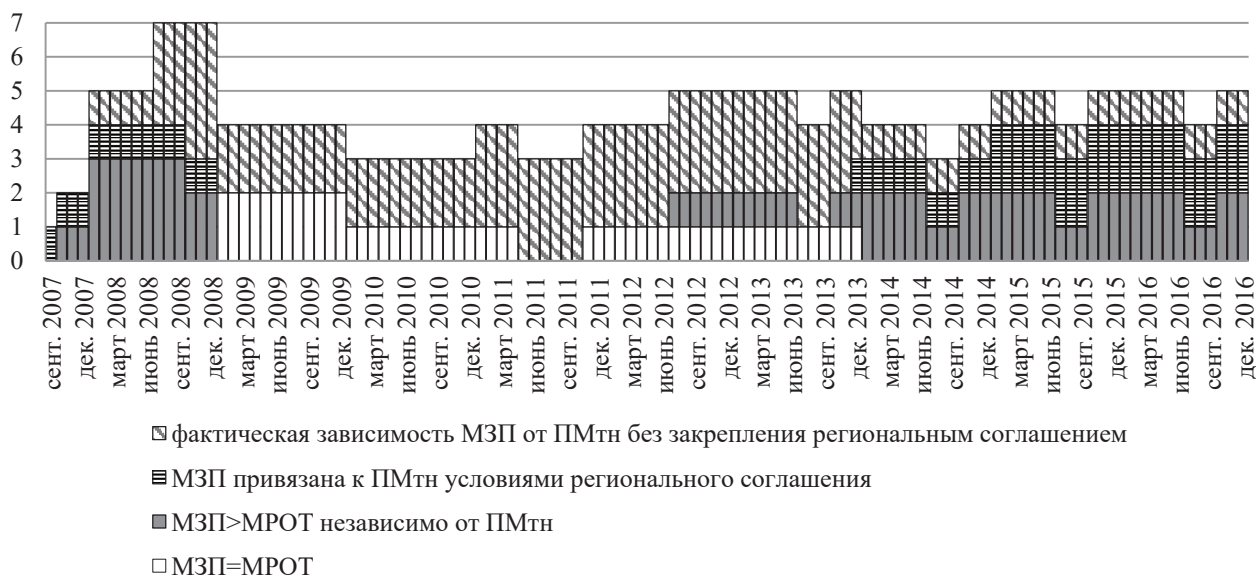


Рис. 5. Число регионов Большого Урала, установивших единую МЗП для бюджетного и внебюджетного секторов в 2007–2016 гг.

в ходе переговорного процесса с учётом интересов всех его участников и позволяет им принимать решения по вопросу установления зарплатного минимума, буквально следуя положениям ТК РФ, то есть с учётом прожиточного минимума трудоспособного населения и социально-экономических условий в соответствующем субъекте Федерации. Механизм сложен в управлении, он может сочетать «ручное» регулирование региональной МЗП с элементами «автоматической» коррекции МРОТ.

В регионах Большого Урала социальные партнёры буквально вручную конструируют и настраивают региональные механизмы установления МЗП, опытным путём подбирая и варьируя способы и условия установления МЗП для работников бюджетной и внебюджетной сфер экономики. Это, с одной стороны, осложняет расчёты работодателей с низкооплачиваемыми работниками, а с другой — отражает процесс настройки регионального механизма установления МЗП с учётом возможных последствий для её плательщиков и получателей.

Таким образом, действующий механизм установления МЗП разделяет наёмных работников следующим образом: федеральным бюджетникам ми-

нимум заработной платы гарантирован на уровне МРОТ, региональным и муниципальным бюджетникам — на уровне МРОТ или выше в зависимости от региона; работникам внебюджетной сферы — на уровне повышенной МЗП, ориентированной на ПМтн. Отмеченная Е. Н. Кобзарь тенденция подтягивания МЗП к ПМтн [7] актуальна в основном для внебюджетной сферы Большого Урала.

Регионы, установившие повышенную МЗП определённым способом для различных категорий работников, различаются бюджетным статусом и уровнем ПМтн. Регионы (кроме Тюменской области), в определённые периоды не установившие МЗП для бюджетников или установившие на уровне МРОТ, характеризуются, дотационным статусом и пониженным значением ПМтн. Исключение бюджетников из сферы действия повышенной региональной МЗП ставит их в заведомо худшие условия воспроизводства рабочей силы.

Результаты «ручной» настройки социальными партнёрами региональных механизмов регулирования МЗП на территории Большого Урала с точки зрения формирования условий воспроизводства рабочей силы нам ещё предстоит оценить.

Список литературы

1. Баранов, Ю. В. Практика установления минимального размера заработной платы в регионе / Ю. В. Баранов, С. Г. Полянская // Омск. науч. вестн. — 2011. — № 2 (96). — С. 52–55.
2. Большева, А. Анализ проблем формирования политики в сфере заработной платы в Российской Федерации / А. Большева ; Группа техн. поддержки по вопросам достойного труда и Бюро Международной организации труда для стран Вост. Европы и Центр. Азии. — М., 2015. — 55 с.
3. Ефимова, Е. А. Дифференциация минимального размера оплаты труда в субъектах Российской Федерации / Е. А. Ефимова // Вестн. Самар. гос. ун-та. Сер. Экономика и упр. — 2015. — № 9/2 (131). — С. 42–50.
4. Ефимова, Е. А. Установление минимальной заработной платы: зарубежный опыт и российская практика / Е. Ефимова // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2011. — № 2. — С. 24–35.
5. Иванян, И. Г. Единство и дифференциация в правовом регулировании заработной платы : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / И. Г. Иванян. — М., 2010.
6. Капелюк, С. Д. Региональная минимальная заработная плата в России: эконометрический анализ / С. Д. Капелюк // Вестн. НГУЭУ. — 2014. — № 1. — С. 157–169.
7. Кобзарь, Е. Н. Минимальная заработная плата и региональные рынки труда в России / Е. Н. Кобзарь. — М., 2009. — 56 с.
8. Кулагина, Н. М. Функционирование института минимальной заработной платы в России и за рубежом / Н. М. Кулагина // Труд и социал. отношения. — 2012. — № 12. — С. 3–18.
9. Лукьянова, А. Л. Практика установления региональных минимальных заработных плат в субъектах Российской Федерации (2007–2015) / А. Л. Лукьянова // Вопр. гос. и муницип. упр. — 2016. — № 1. — С. 81–102.
10. Орловский, Ю. П. Правовое регулирование минимальной оплаты труда / Ю. П. Орловский, Д. Л. Кузнецов, Д. В. Черняева. — М., 2013. — 43 с.
11. Ощепков, А. Ю. Влияние минимальной заработной платы на неформальную занятость / А. Ю. Ощепков. — М., 2013. — 49 с.

12. Поллак, А. П. Минимальная заработная плата и проблемы её регулирования в Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. П. Поллак. — М., 2015.
13. Поллак, А. П. Экономическое обоснование размера минимальной заработной платы / А. П. Поллак, Л. Н. Широкова // Вестн. науч.-исслед. ин-та труда и социал. страхования. — 2013. — № 2–3 (15–16). — С. 28–29.
14. Сковпень, В. А. Региональная минимальная заработная плата работающих в северных и восточных субъектах Российской Федерации / В. А. Сковпень, Л. Н. Широкова, Л. Л. Мосина // Север и рынок: формирование экон. порядка. — 2016. — № 4 (51). — С. 122–129.
15. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/online>
16. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gks.ru>
17. Федосеева, Ю. А. Минимальный размер оплаты труда как основной инструмент государственного регулирования заработной платы в Российской Федерации / Ю. А. Федосеева // Изв. Оренбург. гос. аграр. ун-та. — 2015. — № 1 (51).
18. Широкова, Л. Н. Минимальный размер оплаты труда: региональный аспект / Л. Н. Широкова // Вестн. НИИ труда и социал. страхования. — 2009. — № 1.
19. Muravyev, A. Minimum wages and labor market outcomes: Evidence from the emerging economy of Russia [Электронный ресурс] / A. Muravyev, A. Oshchepkov ; Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE) working papers. Series: Economic. — URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/40/151247435369e7e6e8f0c5637e83f295ae5df8b647/29EC2013.pdf>

Сведения об авторах

Обухович Наталья Владимировна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики, Тюменский государственный университет. Тюмень, Россия. o.n.v@mail.ru

Кузнецова Кристина Игоревна — магистрант кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Тюменский государственный университет. Тюмень, Россия. christina_kuz@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 14 (410). Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 33–44.

THE MECHANISM OF SETTING THE MINIMUM WAGES IN THE REGIONS OF BOLSHOY URAL

N.V. Obukhovich

Tyumen State University, Tyumen, Russia. o.n.v@mail.ru

K.I. Kuznetsova

Tyumen State University, Tyumen, Russia. christina_kuz@mail.ru

The article is concerned with mechanistic investigation of regionalization of minimum wage on territorial entities of the Russian Federation on the territory of «Bolshoy Ural» as of from September 2007 to December 2016. Institutional particularities on regional mechanism of minimum wage determination are defined with existence of regional minimum wage agreements, periodicity of their conclusion with social partners and terms of minimum wage determination for various categories of employees contained in them. Social partners renegotiate terms of minimum wage determination on analyzable territorial entities of the Russian Federation taking into account minimum subsistence level of employable population and socio-economic conditions on corresponding territorial entity of the Russian Federation, as also consequences of their decisions for members of social-labor relationships.

Keywords: *minimum wage rate, minimum wage; regional agreement.*

References

1. Baranov Yu.V., Polyanskaya S.G. Praktika ustanovleniya minimal'nogo razmera zarabotnoy platy v regione [Practical aspects of setting the minimal job wage in the region]. *Omskiy nauchnyy vestnik* [Omsk Scientific Bulletin], 2011, no. 2 (96), pp. 52–55. (In Russ.).
2. Bolsheva A. *Analiz problem formirovaniya politiki v sfere zarabotnoy platy v Rossiyskoy Federatsii* [Mapping gaps and challenges in building effective wage policies in the Russian Federation]. Moscow, 2015. 55 p. (In Russ.).
3. Efimova E.A. Differentsiatsiya minimal'nogo razmera oplaty truda v sub'yektakh Rossiyskoy Federatsii [Minimum wagedifferentiation in the Russian Federation regions]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya Ekonomika i upravleniye* [Reporter of the Samara State University. Series "Economics and Management"], 2015, no. 9/2 (131), pp. 42–50. (In Russ.).
4. Efimova E.A. Ustanovleniye minimal'noy zarabotnoy platy: zarubezhnyy opyt i rossiyskaya praktika [Establishing a minimum wage: foreign experience and Russian practice]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2011, no. 2, pp. 24–35. (In Russ.).
5. Ivanyan I.G. *Yedinstvo i differentsiatsiya v pravovom regulirovanii zarabotnoy platy* [Unity and differentiation in the legal regulation of wages. Abstract of thesis]. Moscow, 2010. (In Russ.).
6. Kapelyuk S.D. Regional'naya minimal'naya zarabotnaya plata v Rossii: ekonometricheskyy analiz [Regional minimum salary in Russia: econometric analysis]. *Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta i upravleniya* [Reporter of Novosibirsk State University of Economics and Management], 2014, no. 1, pp. 157–169. (In Russ.).
7. Kobzar' E.N. *Minimal'naya zarabotnaya plata i regional'nyye rynki truda v Rossii* [Minimum wage and regional labour markets in Russia]. Moscow, 2009. 56 p. (In Russ.).
8. Kulagina N.M. Funktsionirovaniye instituta minimal'noy zarabotnoy platy v Rossii i za rubezhom [Function of minimum wage institution in Russia and abroad]. *Trud i sotsial'nyye otnosheniya* [Labor and social relations], 2012, no. 12, pp. 3–18. (In Russ.).
9. Lukyanova A.L. Praktika ustanovleniya regionalnykh minimal'nykh zarabotnykh plat v sub'yektakh Rossiyskoy Federatsii (2007–2015) [Regional variation in the minimum wage policies in the Russian Federation (2007–2015)]. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipalnogo upravleniya* [Public Administration Issues], 2016, no. 1, pp. 81–102. (In Russ.).
10. Orlovsky Yu.P., Kuznetsov D.L., Tchernyaeva D.V. *Pravovoye regulirovaniye minimal'noy oplaty truda* [Legal Regulation of the Minimum Wage]. Moscow, 2013. 43 p. (In Russ.).
11. Oshchepkov A.Yu. *Vliyaniye minimal'noy zarabotnoy platy na neformal'nyuyu zanyatost* [Effect of minimum wage on informal employment]. Moscow, 2013. 49 p. (In Russ.).
12. Pollack A.P. *Minimal'naya zarabotnaya plata i problemy yeyo regulirovaniya v Rossiyskoy Federatsii* [The minimum wage and the problems of its regulation in the Russian Federation. Abstract of thesis]. Moscow, 2015. (In Russ.).
13. Pollack A.P., Shirokova L.N. Ekonomicheskoye obosnovaniye razmera minimal'noy zarabotnoy platy [Economic justification of minimum salary]. *Vestnik nauchno-issledovatel'skogo instituta truda i sotsialnogo strakhovaniya* [Reporter of research institute of labour and social insurance], 2013, no. 2–3 (15–16), pp. 28–29. (In Russ.).
14. Skovpen' V.A., Shirokova L.N., Mosina L.L. Regional'naya minimal'naya zarabotnaya plata rabotayushchikh v severnykh i vostochnykh sub'yektakh Rossiyskoy Federatsii [Regional minimum wage of employees on north and east territorial entities of the Russian Federation]. *Sever i rynek: formirovaniye ekonomicheskogo poriyadka* [North and market: formation of economic order], 2016, no. 4 (51), pp. 122–129. (In Russ.).
15. *KonsultantPlyus* [ConsultantPlus]. Available at: <http://www.consultant.ru/online> (In Russ.).
16. *Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki* [Federal State Statistics Service]. Available at: <http://www.gks.ru> (In Russ.).
17. Fedoseyeva Yu.A. Minimal'nyy razmer oplaty truda kak osnovnoy instrument gosudarstvennogo regulirovaniya zarabotnoy platy v Rossiyskoy Federatsii [Minimum wage rate as a prime tool of state earnings regulation in Russian Federation]. *Izvestiia Orenburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta* [Proceedings of the Orenburg State Agrarian University], 2015, no. 1 (51). (In Russ.).

18. Shirokova L.N. Minimalnyy razmer oplaty truda: regionalnyy aspekt [Minimum wage: regional dimension]. *Vestnik NII truda i sotsial'nogo strakhovaniya* [Bulletin of the Institute of Labor and Social Insurance], 2009, no. 1. (In Russ.).

19. Muravyev A., Oshchepkov A. *Minimum wages and labor market outcomes: Evidence from the emerging economy of Russia*. Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE) working papers. Series: Economicsc, 2013. Available at: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/40/151247435369e7e6e8f0c5637e83f295ae5df8b647/29EC2013.pdf>

УДК 338
ББК 60.541.2

ФЕНОМЕН «БЕДНЫХ РАБОЧИХ»

А. С. Исаева, Ю. Ш. Капкаев

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Анализируется специфика состояния социальной структуры современной российской экономики, существование в стране феномена «работающих бедных». В частности, изучены факторы, оказывающие влияние на оценку социального положения населения, опытные расчёты, возможность причислить данную страту к среднему классу. Для получения достоверных результатов исследованы статистические материалы по данной тематике; выявлены причинно-следственные связи и необходимые меры для обеспечения снижения количества «бедных рабочих» и, как следствие, укрепления благосостояния государства. Проведена параллель между понятием среднего класса за рубежом и в России.

Ключевые слова: *неравенство населения, структура, качество жизни, доходы населения, средний класс, бедность, социальная стратификация, благосостояние.*

Создание стабильного общества, в котором каждый человек имеет равные права, — основное утопическое стремление каждой страны. В современной России в силу глобализации и событий на мировой экономической арене актуальность набирают проблемные вопросы, касающиеся совокупности доходов населения страны, дифференциации их по группам, социальной несправедливости. Согласно данным опросов в России в 2017 г., проблемы бедности и распределения доходов по остроте и уровню опасений населения находятся на лидирующем месте.

Именно поэтому целью данного исследования стало изучение гипотезы существования слоя «бедных рабочих» в России: объяснение причин возникновения рассматриваемого феномена и поиск необходимых мер для сдерживания его роста; возможность обеспечения стабильности развития экономики путём увеличения массы среднего класса. Цель предопределила следующие задачи: сопоставить данный слой населения с существующими определениями страт бедных и среднего класса; установить допустимость использования зарубежного опыта. Для этого проанализированы традиционные определения категорий, слоёв, критериев; кроме того, для принятия допустимости использования соотнесены теоретические разработки с реальными статистическими данными, проведены экспериментальные вычисления.

На данный момент «система страт» в России имеет форму треугольника, где нижнюю часть составляет основная масса населения, вершину — малое количество (зажиточные), а средне-

го класса почти нет. В европейских же системах система страт похожа скорее на ромб, так как разница в стратах перестала измеряться в основном по имеющимся экономическим признакам, значительное влияние на вхождение в страту оказывает имидж, объём власти, авторитет личности. Таким образом, треугольную форму можно назвать устаревшей (в общих чертах она была присуща социальной структуре прошлого столетия) и вывести главные критерии для вхождения в страту в странах «с треугольной системой» — доход и наличие собственности. А. Б. Никольский в своей книге, посвящённой проблемам стратификации в российском обществе, выпущенной сто лет назад и до сих пор не теряющей актуальности, пишет: «...если сопоставить возможности, какие открываются перед нами, с картинами действительной жизни... откроется пропасть между русскими “возможностями” и “ощутимым”». В других государствах столь сильной противоположности не наблюдается, так как оно постепенно сглаживалось под влиянием “человеческого стремления» к улучшению условий. В России же был целый ряд исторических препятствий к успешному осуществлению стремления» [1. С. 4–5].

Больше всего расхождений наблюдается во мнениях учёных, касающихся необходимых признаков для причисления к классам. Так, по теориям М. Вебера и Дж. Голдторпа большое влияние оказывает рынок, выдвигающий свои требования, тем самым регулируя «размещение индивидов в системе» [2; 3]. Американский учёный Э. О. Райт утверждает, что главным признаком

является обладание собственностью [4. С. 242]. Различия в подходах учёных объясняются формулировками главенствующих признаков, которые должны определить классовую ситуацию; отпечаток также накладывают исторические эпохи.

Следующим этапом изучения рассматриваемого феномена является исследование теоретических основ проблемы среднего класса. Все теории, сформировавшиеся в ходе научных изысканий, можно поделить на группы. Например, некоторые специалисты изучают социальное расслоение без выделения среднего класса как объекта — это А. И. Кравченко, В. В. Радаев и др. [5; 6]. Такой взгляд на проблему даёт возможность оценить значимость среднего класса. Другую группу составляют работы, в которых авторы главенствующую роль в обозначении причинных условий отдают истории зарождения среднего класса. Следующие авторы рассматривают средний класс как предмет в рамках социологического анализа — это Л. А. Беляева, Р. Г. Громова и др. [7; 8]. Таким образом, основной базой при изучении социального расслоения населения служит теория социальной стратификации [9].

Что касается самого существования среднего класса в России, то тут много мнений. Одни авторы (М. К. Горшков, Т. М. Малеева и др.) говорят о наличии в России среднего класса, но не могут установить его численность; другие (Л. А. Беляева, Т. И. Заславская и др.) средний класс расценивают как «становящийся социальный субъект» и говорят о наличии слоёв как базы для создания среднего класса. Некоторые (например, В. В. Радаев) вообще опровергают существование среднего класса. Учитывая статистические данные, становится возможным выразить некое согласие с последней гипотезой. Выявление наличия таких глобальных различий в определении — размытых стандартов, порогов страт и др. — обозначило следующую необходимую задачу: изучение слоя бедных.

Проблема бедности — основа многих научных трудов — изучены в достаточной мере. Например, Л. А. Гордон рассматривает бедность как «присутствие в обществе людей, чьи доходы не достигают некой минимальной величины» [10. С. 18]. Мы думаем, что самым правильным будет подход, высказанный в книге «Развитие как свобода» А. Сена, рассматривавшего бедность скорее как отсутствие базовых возможностей, чем наличие низкого дохода [11].

Бедность всегда напрямую связана с социальной напряжённостью в обществе: именно бедные склонны к совершению преступлений и насильственным методам, не могут полноценно участвовать в жизни общества, их потенциал не реализован, что даёт эффект регрессии, уменьшения качества человеческого капитала. Стабильное увеличение «нижнего слоя» в профиле стратификации в Российской Федерации вызывает опасения — это может подорвать стабильность государства, поскольку слой не реагирует на варьирование процентных ставок и пр.

В последние годы специалистами стали выделяться новые формы бедности с разными качественными характеристиками, которые наличествуют в России. Хотелось бы остановиться на двух необходимых для изучения, так как они схожи по параметрам с изучаемым феноменом: затяжная бедность и «постперестроечная» бедность. К затяжной бедности относят положение граждан, длительное время имеющих доходы ниже величины прожиточного минимума или мелкие случайные заработки. Такая бедность порождает наследственную бедность [12]. Причиной формирования постперестроечной бедности, по мнению исследователей, является «неверный подход к реформированию экономики», породивший снижение объёмов производства, уменьшение реальных доходов населения и его обнищание, что не носит естественного характера. Изучаемое нами явление бедных рабочих по характеристикам равноценно описываемым выше формам, находится в прямой зависимости от них и характеризуется теми же причинами. К сожалению, в Российской Федерации при предоставлении статистической отчётности о социальном положении населения выделяются только три общепринятых класса, без анализа подформ (отдельных форм) — разработки учёных невозможно подтвердить количественно.

Для оценки ситуации в целом проведём структурированный анализ общего понятия бедности.

Заниженные заработные платы наблюдаются в основном в таких отраслях, как сельское хозяйство (23%), деятельность организаций отдыха (21%) и др. (рис. 1). Около 35% бедных проживают в сельской местности, ещё 30% в малых городах (с численностью <50 тыс. чел.): работу на периферии найти трудно, курсы для переквалификации требуют временных и материальных затрат. Следовательно, бедные в России — это люди, занятые в вышеперечисленных отрас-

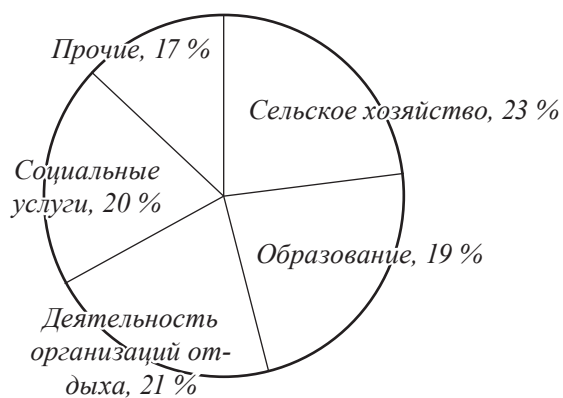


Рис. 1. Распределение заниженных заработных плат по отраслям (округлённые значения за 2013–2016 гг.). Составлено автором по сведениям с сайта Росстата

лях, проживающие в основном в малых городах и сёлах (рис. 2). По данным Федеральной службы государственной статистики (далее Росстат), самая значимая доля бедных граждан — занятое население — 64,7%, безработных же около 2%. Немаловажен тот факт, что в других странах существует прямая связь бедности и безработицы, в Российской Федерации работа и заработная плата не гарантируют материальной обеспеченности — это и является «феноменом бедных рабочих». По разным оценкам к категории бедных в России относятся от 3 до 70 млн чел. (2–47,68 % от общего количества населения соответственно). Закономерно, что различные способы установления занимаемой страты человеком показывают несопоставимые итоги.

Наукой установлено, что богатство народа создаётся разумным и прибыльным использованием

его труда. На основе официальных данных сопоставим два показателя, самостоятельно рассчитаем процентную составляющую темпов роста, выстроим график с выделением прогноза, линий тренда (рис. 3).

По графику видно, что темпы роста (снижения) не пропорциональны, хотя для стабильности графики должны быть параллельны. Таким образом, формируется уникальная ситуация, когда уровень заработной платы падает, а производительность труда остаётся прежней и даже даёт прирост. Современные экономисты комментируют это так: «Особенностью российского рынка труда является адаптация не падением занятости, а снижением заработной платы» [13]. При падении заработной платы государство мотивирует работодателей сохранять рабочие места, тем самым поддерживая низкооплачиваемую занятость. Официальная статистика фиксирует снижение реальных доходов за весь 2015 г. на 6,3% и зарплат — на 9,5%. Государство само создаёт такие условия.

Также необходимо понимание, что статистика по зарплате учитывает в основном работников на крупных и средних предприятиях, где трудится лишь 46% от числа всех занятых. Официальные данные — это самая «оптимистическая оценка» ситуации. Если изучать проблему в совокупности, то нельзя не обратить внимание на долю расходов на покупку товаров и услуг в общем объёме расходов населения: в 2016 г. зафиксирована самая низкая её величина за последние 20 лет. Именно поэтому многие учёные и социологи-исследователи считают, что наиболее предпочтительным для изучения является общественная экспертиза информации [14].

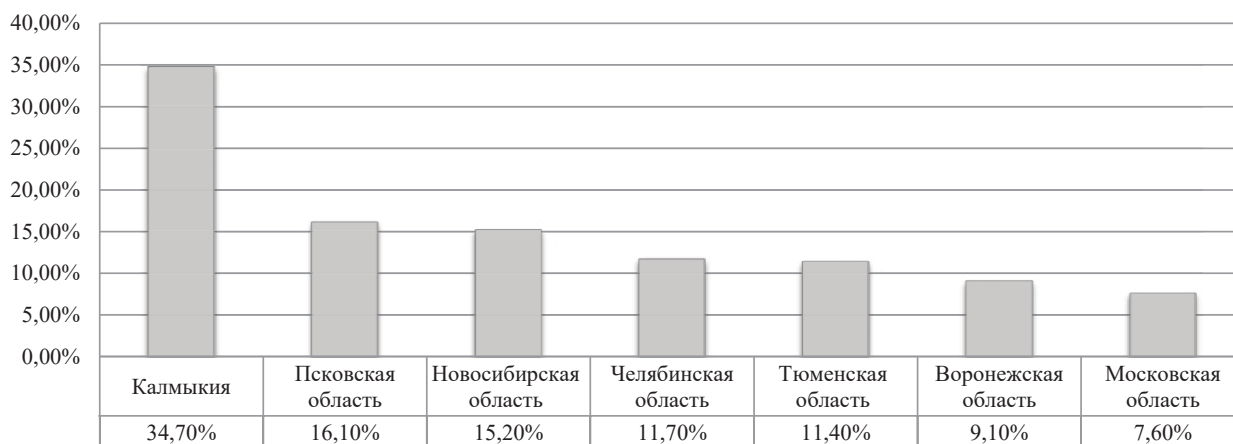


Рис. 2. Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума по субъектам Российской Федерации, доля от общей численности населения в 2015 г., % Составлено автором по сведениям с сайта Росстата

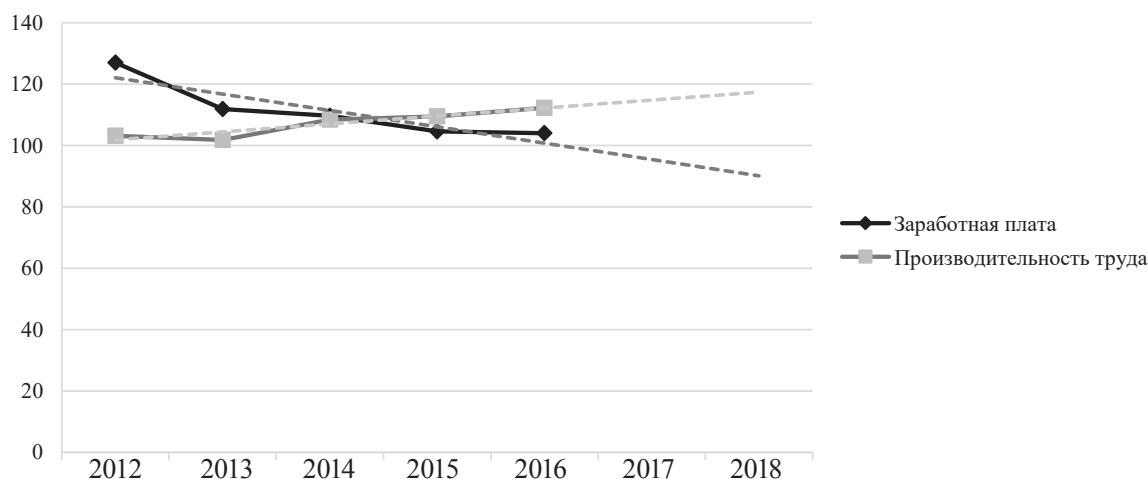


Рис. 3. Соотношение темпов роста (снижения) среднемесячной номинальной заработной платы работников организаций и темпов роста (снижения) производительности труда за 2012–2016 гг., %

Возникает закономерный вопрос: к какой страте отнести феномен бедных рабочих?

Проанализируем необходимые признаки среднего класса в России: гражданами среднего класса считаются те, чей среднемесячный доход в 1,5 раза больше уровня прожиточного минимума. В соответствии с новейшими фундаментальными исследованиями самым оптимальным является отнесение к среднему классу по трём условиям: благосостоянию (доход выше среднего по области, сбережения для покупки автомобиля); наличию высшего образования и отнесению самих граждан себя к данной группе.

Нужно отметить, что базовый индекс для оценки «потребительский индекс Иванова» (Sberbank CIV) принимает в расчёт только ежемесячные доходы россиян. Любопытно, что в развитых странах для отнесения семьи к среднему классу ей необходимо иметь не только доход выше установленного порога, но и 2–3 автомобиля, а также возможность оплатить отдых на курорте. Измерение социальной дифференциации в обществе лишь по доходам не может характеризовать ситуацию в достаточной мере. Например, индивид, арен-

дующий жильё, вынужден тратить большую долю получаемых доходов на аренду, не оставляя средств на удовлетворение каких-то минимальных нужд. Также вызывает сомнение адекватность порога. По нашему мнению, доход — не унифицирующий показатель. Если бы были учтены два других критерия при расчёте, то численность среднего класса в России сократилась бы значительно. Из-за различий попытаемся вычислить его сами. Экспериментальным путём выясним необходимый порог для отнесения гражданина к среднему классу (таблица).

Итог таков: чтобы принадлежать к «средней страте» в Челябинской области, нужно иметь среднемесячный доход около 70 тыс. р.; в Московской — около 85 тыс. р. и при этом владеть недвижимостью.

По второму критерию в соответствии с российским законодательством у каждого существует «возможность получить первое высшее образование бесплатно», пройти необходимое повышение квалификации, чтобы соответствовать запросам рынка. Как подчёркивает в своей книге А. В. Бузгалин, «...для перехода к умному произ-

Расчёт необходимого дохода по одному из представленных критериев*

Критерий	Челябинская область	Московская область
Доход (не ниже среднего по региону)	>32 500	>38600
Кредит на покупку автомобиля (российского производства; за указанный период при ставке не меньше 8% годовых)	587 000 (46 960 в месяц)	587 000 (46 960 в месяц)
	После погашения кредита расходуемая сумма тратится на необходимые сбережения	

* В расчётах использованы средние величины без заявления на репрезентативность и только для выведения приблизительно необходимой суммы дохода.

водству необходим новый человек». Уровень роли науки и образования становится «ключевым» [15. С. 56–57]. По данным социологического опроса, в середине 2016 г. был вычислен минимальный предел среднего дохода людей, относящих себя к средней группе (по третьему критерию), который составил приблизительно 37 тыс. р., что составляет чуть больше половины приблизительно суммы, вычисленной выше. Как правило, это представители малого бизнеса, госслужащие, высококвалифицированные работники и т. д.

По Веберу, увеличение средней прослойки может быть обеспечено за счёт развития бюрократии. На данный момент значимой проблемой в стране является увеличение количества государственных служащих, что порождает бессмысленные расходы и повышение коррупционной составляющей. Принятые стратегии развития за последние годы ставят в приоритет оптимизацию, увеличение эффективности работы, поэтому такой подход неприменим в настоящем.

Вымывание «достаточно зарабатывающих» граждан происходит в основном за счёт частного бизнеса, из-за вытеснения малых и средних предпринимателей крупными сетями. Традиционно частный бизнес — это «сила, развивающая экономику», государственный — её стабилизирующая. Малый и средний бизнес — основное звено формирования валового внутреннего продукта страны, важнейший фактор занятости и источник доходов населения. Роль государственного аппарата в поддержке малого бизнеса значительна: влияя на развитие этого сектора бизнеса, государство обеспечивает устойчивое развитие всей экономики в целом [16].

Согласно данным опроса граждан Сбербанка СИБ, за последний год около 15 млн чел. вышли из среднего класса, потому что их затраты были больше, чем доходы. Ключевым фактором, оказавшим значительное влияние на усиление дифференциации доходов населения в 2014–2015 гг., стала девальвация курса рубля. Впоследствии слои населения, не имеющие накоплений, обеднели, а люди, обладающие возможностью хранить средства в валюте, увеличили объём доходов. Средний слой закредитован и в ближайшие годы не сможет повысить потребительский спрос из-за нехватки свободных средств.

В данных негативных условиях, когда средняя социальная группа не прогрессирует в росте, экономика не будет зависеть от налогов и выделенных сумм бюджетных средств. Некоторые бюд-

жетные вливания влияют на рост цен, в частности, разовая выплата в 2017 г. пенсионерам, которая обеспечит введение в экономику около 1 тлн р., направленных на потребление. Но на самом деле не столько нужно опасаться инфляции, сколько недостаточности развития социального уровня. Необходимы меры, разработка новых проектов для повышения доходов населения, создание социальных лифтов, повышение согласованности бюджетной политики и действий Центробанка. Расход бюджетных фондов — это риск, тем более на данный момент Резервный фонд РФ близок к исчерпанию, надежда возлагается на заимствования в целях инвестирования.

Многие причиной снижения доходов видят избыточное налоговое бремя, но в странах Евросоюза больше видов налогов, а доля бедных при этом меньше. Анализ структуры налогообложения свидетельствует о том, что в России налоговое бремя граждан достаточно низкое по сравнению с другими странами.

Всё вышесказанное позволяет резюмировать, что феномен «бедных рабочих» — проблема, которая не зависит от личных качеств и трудовых усилий индивидуумов и не носит естественного характера. Нами проанализированы данные и составлен портрет среднестатистического бедного. Считаем, что необходимо переосмысление понятий равенства и неравенства. Углубление дифференциации вызывает опасения, что подтверждает необходимость корректировок и выделения новых «подформ». Анализ методик показал, что заграничные механизмы оценки среднего класса неприменимы к России. Это обусловлено рядом факторов: не выработан механизм статистического учёта, а статистические данные имеют сугубо предположительный и нестабильный характер. Можно констатировать, что среднего класса в России нет, но существует адаптированная под это определение масса, которая уменьшается с каждым днём.

Таким образом, даже с большой натяжкой слой «бедных рабочих» мы не можем отнести к среднему уровню, он ближе к бедности, которая по большей части сейчас принимает форму нужды или недостаточной обеспеченности, но не абсолютной нищеты.

Количество адаптированных под определение «удовлетворённые средне» продолжит сокращаться, если не будут предприняты меры. Например, увеличение среднего класса за счёт бюджетников, чьи зарплаты на данный момент

не соответствуют заявленному. Изменить ситуацию также могло бы доступное жильё, отсутствие которого заставляет население большую часть доходов тратить на аренду. Для улучшения в этой сфере необходимы программы социального и доступного жилья, понижение процентной ставки по ипотеке. Необходимо повышение МРОТ и приравнивание его к прожиточному минимуму, установление баланса между производительностью труда и заработной платы. Нужно ис-

ключить то условие, когда само государство создаёт неблагоприятные условия.

Совершив предложенные нововведения, мы увеличим благосостояние граждан, подпадающих сегодня под определение «бедных рабочих», что позволит экономике страны стать более эффективной и устойчивой. Необходим мониторинг условий труда, уточнение территорий, отраслей, где сосредоточен данный феномен.

Список литературы

1. Никольский, Б. А. Богатства и бедность России [Электронный ресурс] / Б. А. Никольский. — СПб. : Свет и свобода, 1917. — 32 с. — URL: http://istmat.info/files/uploads/22686/bogatstva_i_bednost_rossii.pdf
2. Вебер, М. Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии / М. Вебер ; сост., общ. ред. и предисл. Л. Г. Ионина. — М. : Изд-во Высш. шк. экономики, 2016. — 448 с.
3. Goldthorpe, J. The Affluent Worker in the Class Structure / J. Goldthorpe, D. Lockwood, F. Bechhofer, J. Platt. — Great Britain, 1969. — 248 p.
4. Радаев, В. В. Экономическая социология. Курс лекций : учеб. пособие / В. В. Радаев. — М. : Аспект Пресс, 1998. — 368 с.
5. Добреньков, В. И. Фундаментальная социология : в 15 т. Т. 5 : Социальная структура / В. И. Добреньков, А. И. Кравченко. — М. : Инфра-М, 2004. — 1096 с.
6. Радаев, В. В. Классика новой экономической социологии / В. В. Радаев, Г. Б. Юдин. — М. : Изд-во Высш. шк. экономики, 2014. — 381 с.
7. Беляева, Л. А. Социальная стратификация и средний класс в России на рубеже веков / Л. А. Беляева // Вестн. Рос. гуманитар. науч. фонда. — 2003. — № 1. — С. 115–117.
8. Громова, Р. Г. К вопросу о среднем классе российского общества [Электронный ресурс] / Р. Г. Громова, Т. И. Заславская // Мир России. — 1998. — № 4. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-srednem-klasse-rossijskogo-obschestva>
9. Сорокин, П. И. Человек. Цивилизация. Общество / П. И. Сорокин. — М. : Изд-во полит. лит., 1992. — 544 с.
10. Гордон, Л. А. Четыре рода бедности в современной России / Л. А. Гордон // Социол. журн. — 1994. — № 4. — С. 18–35.
11. Сен, А. Развитие как свобода / А. Сен. — М. : Новое изд-во, 2004. — 432 с.
12. Кокорина, А. А. Качество жизни населения региона: методика оценки и мониторинг состояния : автореф. дис... канд. экон. наук / А. А. Кокорина. — Улан-Удэ, 2012.
13. Овчарова, Л. Н. Бедность и экономический рост России / Л. Н. Овчарова // Журн. исслед. социал. политики. — 2014. — Т. 6, № 4. — С. 439–456.
14. Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. — М. : Республика, 1992.
15. Бузгалин, А. В. Социально-экономическое возрождение России: диалектика внутренней и внешней политики / А. В. Бузгалин // Санкт-Петербургский международный экономический конгресс : сб. докл. — М., 2016. — С. 56–57.
16. Исаева, А. С. Возможности государственного аппарата в поддержке развития малого и среднего бизнеса / А. С. Исаева, Ю. Ш. Капкаев // Студент и научно-технический прогресс : сб. докл. — Челябинск, 2014. — С. 185–186.

Сведения об авторах

Исаева Анна Сергеевна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования, Челябинский государственный университет. Челябинск, Россия. miraclе_95@mail.ru

Капкаев Юнер Шамильевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков, Челябинский государственный университет. Челябинск, Россия. zam@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2017. No. 14 (410). *Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 45–52.*

PHENOMENON OF “POOR WORKERS”

A.S. Isayeva

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. miracle_95_@mail.ru

Y.Sh. Kapkayev

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

Specifics of a condition of social structure in the modern Russian economy, existence of a phenomenon of the working poor in the Russian Federation are analyzed. In particular, studying of factors which exert impact on an assessment of a social position of the population, pilot calculations, an opportunity to rank this to a level to middle class. For receipt of reliable results, a number of statistical data on this subject is researched; causes and effect relationships and necessary innovations for ensuring reduction of number of “poor workers” and, as a result providing a support for a welfare of the state are revealed; the parallel between a concept of middle class abroad and in Russia is drawn.

Keywords: *population inequality, structure, quality of life, income of the population, middle class, poverty, social stratification, welfare.*

References

1. Nikol'skiy B.A. *Bogatstva i bednost' Rossii* [Riches and poverty of Russia]. St. Petersburg, 1917. Available at: http://istmat.info/files/uploads/22686/bogatstva_i_bednost_rossii.pdf, accessed 10.06.2017. (In Russ.).
2. Veber M. *Hozyajstvo i obshchestvo: ocherki ponimayushchej sotsiologii* [Economy and society: sketches of the understanding sociology]. Moscow, 2016. 448 p. (In Russ.).
3. Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Platt J. *The Affluent Worker in the Class Structure*. Great Britain, 1969.
4. Radayev V.V. *Ekonomicheskaya sotsiologiya. Kurs lektsiy* [Economic sociology. Course of lectures: textbook]. Moscow, 1998. 368 p. (In Russ.).
5. Dobren'kov V.I., Kravchenko A.I. *Fundamental'naya sociologiya v 15 tomakh. T. 5: Social'naya struktura* [Fundamental sociology in 15 volumes. Vol. 5. Social structure]. Moscow, 2004. 1096 p. (In Russ.).
6. Radayev V.V., Yudin G.B. *Klassika novoy ekonomicheskoy sotsiologii* [Classic of new economic sociology]. Moscow, 2014. 381 p. (In Russ.).
7. Belyayeva L.A. *Sotsial'naya stratifikatsiya i sredniy klass v Rossii na rubezhe vekov* [Social Stratification and the Middle Class in Russia at the Turn of the Century]. *Vestnik Rossiiskogo gumanitarnogo nauchnogo fonda* [RGNF bulletin], 2003. no. 1, pp. 115–117. (In Russ.).
8. Gromova R.G., Zaslavskaya T.I. *K voprosu o srednem klasse rossiyskogo obshchestva* [To the question about the middle class of Russian society]. *Mir Rossii* [World of Russia], 1998, no. 4. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-srednem-klasse-rossiyskogo-obschestva> (In Russ.).
9. Sorokin P.I. *Chelovek. Tsvilizatsiya. Obshchestvo* [People. Civilization. Society]. Moscow, 1992. 544 p. (In Russ.).
10. Gordon L.A. *Chetyre roda bednosti v sovremennoy Rossii* [Four kinds of poverty in modern Russia]. *Sotsiologicheskii zhurnal* [Sociological journal], 1994. no. 4, pp. 18–35. (In Russ.).
11. Sen A. *Razvitiye kak svoboda* [Development as freedom]. Moscow, 2004. 432 p. (In Russ.).
12. Kokorina A.A. *Kachestvo zhizni naseleniya regiona: metodika otsenki i monitoring sostoyaniya* [Quality of life of the population of the region: methods of evaluation and monitoring. Abstract of thesis]. Ulan-Ude, 2012. (In Russ.).
13. Ovcharova L.N. *Bednost' i ekonomicheskiy rost Rossii* [Poverty and economic growth in Russia]. *Zhurnal issledovaniy sotsial'noy politiki* [Journal of Social Policy Studies], 2014, no. 4, pp. 439–456. (In Russ.).
14. Makkonell K.R., Bryu S.L. *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika* [Economics: principles, problems and policies]. Moscow, Respublika, 1992. (In Russ.).

15. Buzgalin A.V. Sotsial'no-ekonomicheskoye vrozhdeniye Rossii: dialektika vnutrenney i vneshney politiki [Socio-economic revival of Russia: the dialectic of domestic and foreign policy]. *Sankt-Peterburgskiy mezhdunarodnyy ekonomicheskiy kongress* [Saint-Petersburg international economic Congress: a collection of papers]. Moscow, 2016. Pp. 56–57. (In Russ.).

16. Isayeva A.S., Kapkayev Yu.S. Vozmozhnosti gosudarstvennogo apparata v podderzhke razvitiya malogo i srednego biznesa [Possibilities of the state apparatus to support the development of small and medium business]. *Student i nauchno-tekhnicheskij progress* [Student and scientific and technical progress: a collection of papers]. Chelyabinsk, 2014. Pp. 185–186. (In Russ.).

УДК 339.5

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е. А. Степанов

Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет), Челябинск, Россия

На основании данных Федеральной таможенной службы исследована внешнеторговая деятельность Уральского федерального округа в период с 2014 по октябрь 2017 г. Проведён детальный анализ субъектов округа (Тюменской, Свердловской, Челябинской и Курганской областей) на предмет географических особенностей, природно-ресурсного потенциала, отраслей специализации, определяющих сравнительные преимущества регионов в мировой экономике.

Ключевые слова: *внешняя торговля, экспорт, импорт, сравнительные преимущества, товарная структура, географическая структура, федеральный округ.*

Внешняя торговля федеральных округов России являлась и является фактором их экономического роста и развития их субъектов; она обуславливается размещением производительных сил, природно-географическими особенностями и научно-техническими достижениями региона. Поэтому установить сравнительные преимущества округа — это значит определить его экономическую политику, направленную на рост несырьевого и импортозамещающего секторов экономики. Следовательно, изучение структуры внешней торговли округа на сегодняшний момент является актуальным.

Цель статьи — анализ сравнительных преимуществ в экспорте Уральского федерального округа, а также выявление потребностей в его импорте.

Теоретическая база исследования внешней торговли на определённой территории была заложена в трудах классиков и неоклассиков политэкономии, таких как Т. Манн, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль, Б. Олин [11–15].

Исследованиями регионального аспекта внешней торговли российских регионов сегодня занимаются отечественные учёные. Так, в работе С. Маханова представлено оптимизационное задание на основе классической концепции сравнительных преимуществ с двумя регионами и двумя отраслями (нефть и хлеб) [1]. Он добавляет ограничение производственных мощностей, необходимость сырьевых затрат на производство и возможность торговать с внешним рынком. Е. Грицаенко отмечает двойственность эффекта специализации в контексте регионального развития в условиях либерализации внешней торговли, вводит научное понятие устойчивого внешнеторгового региона [2]. Б. Мелентьев и Т. Жданова исследуют факторы, влияющие на эффективность внешней торговли

приграничных регионов России с использованием методики межрегиональных и межотраслевых моделей [3]. А. Соболев и И. Тёмкина проводят сравнительный анализ внешней торговли России на национальном и региональном уровнях за последнее десятилетие [4]. В качестве объектов исследования взяты Россия и Свердловская область. И. Коргун и К. Кумо, используя метод панельного анализа, делают вывод, что в 2000–2012 гг. внешняя торговля и географический фактор оказали значительное влияние на повышение уровня ВРП в регионах России [5]. М. Цвиль и Л. Котлярова на примере статистики Ростовской таможни строят аддитивную тренд-сезонную модель временного ряда с использованием фиктивной переменной, которая позволяет сделать прогноз стоимостных объёмов импорта, пригодный для использования в таможенных органах при принятии управленческих решений [6]. К. Морачевская и А. Шавель исследовали внешнюю торговлю регионов российско-белорусского приграничья в 2010-е гг. [7]. Они выявили, что в 2010-е гг. регионы приграничья имели разную амплитуду динамики экспорта и импорта, отличаясь и по времени достижения максимальных значений. Р. Тимченко рассматривает механизмы включения регионов во внешнеторговую деятельность, определяет наиболее эффективные способы оценки влияния развития внешней торговли на экономику региона [8]. Г. и И. Цветковы анализируют показатели внешней торговли регионов Поволжского федерального округа за 2016 г., определяют регионы, сумевшие сохранить объёмы экспорта в условиях «сжатия» внешних рынков, неблагоприятной конъюнктуры на топливно-энергетические ресурсы [9]. А. Салахова проводит анализ внешней торговли Республики Татарстан,

Таблица 1

Экспорт и импорт субъектов Уральского федерального округа в 2014–2017 гг., млрд долл.*

Субъект Федерации	Год							
	2014		2015		2016		2017 (январь–октябрь)	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Курганская область	0,33	0,14	0,28	0,07	0,20	0,07	0,06	0,05
Свердловская область	8,53	3,71	7,33	3,06	7,12	2,55	4,13	2,19
Тюменская область	23,64	2,09	15,30	1,99	15,68	6,38	12,39	5,33
Челябинская область	5,23	2,76	4,28	1,97	3,90	1,84	3,15	1,63

* Здесь и далее все расчёты произведены на основе данных ФТС – www.customs.ru.

рассматривает географию экспортно-импортных операций, подробно изучает товарную структуру экспорта и импорта в целом и по странам дальнего и ближнего зарубежья, сопоставляет данные внешнеэкономической деятельности Республики Татарстан с соседними регионами России [10].

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот Уральского федерального округа в 2016 г. составил 37,75 млрд долл., в том числе экспорт — 26,91 млрд долл., а импорт — 10,84 млрд долл. Округ имеет положительное saldo внешней торговли, что означает приток капитала на его территорию. Положительное значение чистого экспорта имеет место и в его субъектах.

В целях анализа внешнеторгового потенциала округа упорядочим экспорт и импорт его субъектов в зависимости от стоимости по его субъектам с 2014 по 2017 гг. (табл. 1). Лидерство Тюменской области обуславливается тем, что в её состав входят два автономных округа — Ханты-Мансийский (ЮГРА) и Ямало-Ненецкий — крупнейшие нефтедобывающие регионы мира.

География основных стран-экспортёров и -импортёров Уральского федерального округа представлена в табл. 2. Видно, что наибольшую часть экспорта округа направляется в шесть западных государств — Нидерланды, Германию, США, Польшу, Италию и Турцию; в две страны Восточного и Юго-Восточного Азиатско-Тихоокеанского макрорегиона — Японию и Китай; в две страны Евразийского экономического союза — в Казахстан и Беларусь. Подавляющая часть импорта (46,68 %) приходится на Китай и Казахстан. Также к ведущим импортёрам округа относят США, Германию, Италию, Индонезию, Бельгию, Беларусь, Украину и Японию.

Товарная структура первых десяти ведущих товарных позиций по экспорту и импорту

Таблица 2

Первая десятка экспортёров и импортёров УрФО и их доля в общей доле за январь–октябрь 2017 г., %

№ п/п	Экспорт		Импорт	
	Страна	Доля, %	Страна	Доля, %
1	Нидерланды	18,31	Китай	31,58
2	Германия	9,32	Казахстан	15,10
3	Китай	6,54	США	8,82
4	США	5,05	Германия	8,29
5	Казахстан	4,84	Италия	4,87
6	Польша	4,81	Индонезия	3,19
7	Италия	3,93	Бельгия	2,73
8	Беларусь	3,64	Беларусь	2,26
9	Япония	3,30	Украина	1,53
10	Турция	2,96	Япония	1,50

Уральского федерального округа представлена в табл. 3. Товарная структура экспорта определяет экспортный потенциал региона. Минеральное топливо и нефть занимают первое место. Это связано с наличием крупных нефтегазоносных провинций в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах Тюменской области и потребностью ряда стран в этой продукции. Второе, третье, седьмое и девятое места в экспорте занимают чёрные металлы и изделия из них, что связано с историческим размещением металлургических предприятий в горнозаводской зоне Среднего и Южного Урала и мировым спросом на их продукцию.

Импорт товаров определяет потребности Уральского федерального округа либо в тех товарах, которые его предприятия не могут произвести, либо в тех природных ресурсах, которые

Таблица 3

**Экспорт и импорт ведущих товарных позиций Уральского федерального округа
за январь–октябрь 2017 г., % от общей стоимости**

№ п/п	Экспорт		Импорт	
	Товарная позиция (на уровне двух знаков)	Доля, %	Товарная позиция (на уровне двух знаков)	Доля, %
1	Минеральное топливо и нефть (27-я группа)	18,31	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части (84-я группа)	31,58
2	Металлопродукция (72-я группа)	9,32	Руды, шлак и зола (26-я группа)	15,10
3	Медная продукция (74-я группа)	6,54	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (85-я группа)	8,82
4	Продукция химического производства (28-я группа)	5,05	Чёрные металлы (72-я группа)	8,29
5	Транспортные средства (87-я группа)	4,84	Товары двойного назначения (SS группа)	4,87
6	Товары двойного назначения (SS группа)	4,81	Изделия чёрной металлургии (73-я группа)	3,19
7	Изделия чёрной металлургии (73-я группа)	3,93	Оптические, фотографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские аппараты (90-я группа)	2,73
8	Химические органические соединения (29-я группа)	3,64	Продукция неорганической химии (28-я группа)	2,26
9	Недрагоценные металлы и металлокерамика (81-я группа)	3,30	Наземные транспортные средства (87-я группа)	1,53
10	Драгоценные камни и металлы (71-я группа)	2,96	Минеральное топливо и нефть (27-я группа)	1,50

отсутствуют на его территории или исчерпаны. К ним относят высокотехнологичное оборудование, транспортные средства, руды чёрных и цветных металлов.

Сравнительные преимущества и внешняя торговля Тюменской области. Область располагается в центре Евразии, на западе азиатской части России, простирается от Северного Ледовитого океана до казахских степей и занимает значимую часть Западно-Сибирской равнины. По размерам территории область уступает только Якутии и Красноярскому краю. В состав области входят два равнозначных субъекта России: Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа, 29 городов (из них 6 с населением свыше 100 тыс. чел., в том числе Тюмень с населением 720,6 тыс. чел.), 38 районов, 28 посёлков городского типа, 1 479 сельских населённых пунктов. К сравнительным преимуществам области относятся добыча нефти, нефтепереработка, машино-

строение, деревообработка и фармацевтическое производство. Некоторые из них и определяют её экспортный потенциал. Десять ведущих товарных позиций экспорта Тюменской области в зависимости от стоимости продаж представлены в табл. 4.

По сравнению с 2014 г. (табл. 5) товарная структура экспорта Тюменской области изменилась. Доля продаж сырой нефти снизилась на 15,73 %, но доля нефтепродуктов, полученных из битуминозных пород, не включая сырые, увеличилась на 13,51 % и составила 21,15 %.

Объёмы вывозимой нефти и нефтепродуктов также снизились, что было связано с мировым снижением цен на нефть и нефтепродукты. Ведущими странами-экспортёрами области являются Нидерланды, Германия, Китай, Белоруссия, Италия, Великобритания, Япония, Польша, Финляндия и Бельгия.

В товарной структуре импорта Тюменской области (табл. 6) преобладает технологическое

Таблица 4

Ведущие товарные позиции экспорта Тюменской области по стоимости за январь–октябрь 2017 г.

№ п/п	Товарная позиция	Стоимость, млн долл.	Доля от общего экспорта, %
1	Нефть сырая и нефтепродукты сырые	8 784,63	70,92
2	Нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, кроме сырых	2 619,76	21,15
3	Углеводороды ациклические	288,08	2,33
4	Газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие	277,40	2,24
5	Полимеры пропилена или прочих олефинов в первичных формах	122,25	0,99
6	Масла и другие продукты высокотемпературной перегонки каменно-угольной смолы	56,84	0,46
7	Эфиры простые, эфироспирты, эфирофенолы, эфироспиртофенолы, пероксиды спиртов, простых эфиров	37,87	0,31
8	Фанера клеёная, панели фанерованные и аналогичные материалы из слоистой древесины	30,07	0,24
9	Каучук синтетический и фактис, полученный из масел	25,42	0,21
10	Спирты ациклические	22,56	0,18

Таблица 5

Товарная структура экспорта Тюменской области за 2014 г.

№ п/п	Доля, %	Товар
1	86,6	Нефть сырая и нефтепродукты сырые
2	7,6	Нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, кроме сырых
3	2,55	Углеводороды ациклические
4	0,96	Газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие
5	0,69	Товары двойного назначения
6	0,36	Полимеры пропилена и прочих олефинов в первичных формах
7	0,19	Лесоматериалы, полученные распиловкой или расщеплением вдоль, толщиной более 6 мм
8	0,12	Фанера клеёная, панели фанерованные и аналогичные материалы из слоистой древесины
9	0,12	Молоко и сливки, сгущённые или с добавлением сахара или других подслащивающих веществ
10	0,05	Бутылки, бутыли, флаконы, банки, ампулы и прочие стеклянные ёмкости для хранения

оборудование в основном для разработки новых месторождений нефти и газа, а также модернизации и поддержки действующих. Основными странами-поставщиками импортной продукции в регион являются Китай, Бельгия, Германия, Индонезия, США, Италия, Нидерланды, Швеция и Польша.

Сравнительные преимущества и внешняя торговля Свердловской области. Свердловская область является самым крупным регионом Урала, занимающим среднюю и северную час-

ти Уральских гор, а также западную окраину Западно-Сибирской равнины. Площадь области составляет 194 307 км² (8-е место в России), протяжённость с юга на север — 660 км, а с запада на восток — 560 км. На территории региона расположены месторождения золота, платины, асбеста, бокситов, железа, никеля, хрома, марганца и меди. Поэтому регион обладает сравнительным преимуществом производства товаров горнодобывающей и металлургической промышленности. Ведущие товарные позиции экспорта Свердловской области

Таблица 6

Товарная структура импорта Тюменской области за январь–октябрь 2017 г.

№ п/п	Доля, %	Товар
1	76,10	Машины, оборудование промышленное или лабораторное с электрическим и неэлектрическим нагревом
2	5,04	Оборудование для обработки резины или пластмасс или для производства продукции из этих материалов
3	4,55	Конструкции строительные сборные
4	2,06	Машины и механические устройства, имеющие индивидуальные функции
5	1,43	Электродвигательные установки и вращающиеся электрические преобразователи
6	1,01	Трансформаторы электрические, статические электрические преобразователи
7	0,75	Трубы, трубки и профили полые, бесшовные, из чёрных металлов
8	0,61	Центрифуги, включая центробежные сушилки
9	0,54	Насосы жидкостные с расходомерами или без них
10	0,50	Инициаторы реакций, ускорители реакций и катализаторы

в зависимости от стоимости продаж представлены в табл. 7. Видно, что базу экспорта Свердловской области составляют металлы и изделия из них. Восемь пунктов относятся к металлам (как к драгоценным, так и к не драгоценным). Несмотря на это первыми в списке десяти наиболее востребованных товаров являются товары двойного назначения (секретные товары, применяемые как в мирных, так и в военных целях). Доля поставок данного вида товаров в общей структуре экспорта составила 16,33 %. Основными странами-экспортёрами продукции Свердловской области являются США, Греция, Казахстан, Германия, Чехия, Китай, Нидерланды, Индия, Турция и Белоруссия. География экспорта региона за три

года изменилась незначительно. Так, например, в 2014 г. в десятку первых десяти экспортёров входили Великобритания, Бельгия и Азербайджан. К 2017 г. картина меняется: новыми странами-экспортёрами становятся Чехия, Белоруссия, Греция. Внешнеэкономическое сотрудничество на протяжении этих лет продолжается с США, Германией, Индией, Китаем, Нидерландами.

В товарной структуре импорта Свердловской области (табл. 8) большую долю (10,05 %) занимают медные руды и концентраты. Четыре пункта из списка десяти импортируемых товаров относятся к не драгоценным металлам; два пункта — к минеральным продуктам. Также регион покупает пластмассы, инструменты и продукцию

Таблица 7

Товарная структура экспорта Свердловской области за январь–октябрь 2017 г.

№ п/п	Доля, %	Товар
1	16,33	Товары двойного назначения, секретные товары, применяемые как в мирных, так и в военных целях
2	15,86	Медь рафинированная и сплавы медные необработанные
3	10,87	Передельный и зеркальный чугун в болванках, чушках или других первичных формах
4	8,07	Титан и титановые изделия, включая отходы и лом
5	4,83	Ферросплавы
6	2,45	Необработанное золото, полуобработанное, золото в виде порошка
7	2,40	Необработанная платина, полуобработанная платина или платина в виде порошка
8	2,27	Плоский прокат из прочих видов легированных сталей, шириной 600 мм или более
9	2,24	Профили, трубы, трубки полые, бесшовные, сделанные из чёрных металлов (за исключением чугуна)
10	2,20	Проволока медная

Таблица 8

Товарная структура импорта Свердловской области за январь–октябрь 2017 г.

№ п/п	Доля, %	Товар
1	10,05	Медные руды и концентраты
2	3,72	Плоский прокат из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, лакированный, с гальваническим или другим покрытием
3	3,48	Плоский прокат из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, горячекатаный, нелакированный, без гальванического или другого покрытия
4	3,41	Каменный уголь; брикеты, окатыши и аналогичные виды твёрдого топлива, полученные из каменного угля
5	3,21	Товары двойного назначения (секретные товары, применяемые как в мирных, так и в военных целях)
6	3,07	Медный штейн; медь цементационная (медь осаждённая)
7	2,48	Элементы химические радиоактивные и изотопы радиоактивные и их соединения; смеси и остатки, содержащие эти продукты
8	2,47	Шины и покрышки пневматические резиновые новые
9	1,98	Приборы и устройства, применяемые в медицине, хирургии, стоматологии или ветеринарии
10	1,89	Ферросплавы

химической промышленности. Немалую долю (3,21 %) занимают товары двойного назначения. Странами-партнёрами по импорту региона являются Казахстан, Китай, Германия, США, Мексика, Израиль, Япония, Белоруссия и Чили.

Сравнительные преимущества и внешняя торговля Курганской области. Курганская область расположена на границе Сибири и Урала и, на краю юго-запада Западно-Сибирской равнины, в бассейне рек Исети и Тобола, в чернозёмной части лесостепной зоны Зауралья. Площадь области составляет 71,5 тыс. км², что примерно 0,4 % всей территории России. По данному

показателю область занимает 46-е место в стране. Протяжённость с востока на запад составляет 430 км, а с юга на север — 290 км. Отраслями международной специализации в регионе являются лесная, фармацевтическая промышленность, машиностроение, сельское хозяйство и деревообработка. Ведущие товарные позиции экспорта Курганской области в зависимости от стоимости продаж представлены в табл. 9.

В 2017 г. лесоматериалы, полученные распиловкой или расщеплением вдоль, толщиной более 6 мм, заняли лидирующее место, и доля их экспорта составила 15,61 %, что на 3,85 % больше, чем

Таблица 9

Товарная структура экспорта Курганской области за январь–октябрь 2017 г.

№ п/п	Доля, %	Товар
1	15,61	Лесоматериалы, полученные распиловкой или расщеплением вдоль, толщиной более 6 мм
2	13,93	Лекарственные средства
3	13,43	Товары двойного назначения
4	7,64	Части и принадлежности моторных транспортных средств
5	4,70	Моторные транспортные средства специального назначения
6	4,05	Краны, клапаны, вентили для трубопроводов, котлов
7	3,14	Пахта, свернувшиеся молоко и сливки, йогурт, кефир
8	2,75	Тракторы
9	2,08	Хлеб, мучные кондитерские изделия
10	1,93	Сыры и творог

в 2014 г. Доля экспорта лекарственных средств, моторных средств по сравнению с 2014 г. увеличилась. В 2017 г. виден спрос на экспорт транспортных средств, машин и их комплектующих. К трём пунктам экспорта относятся также продукты питания, которые активно экспортируются на протяжении 2014–2017 гг.

География экспорта Курганской области за три года изменилась. Например, в 2014 г. товары экспортировались в Туркмению и Германию; в 2017 г. новыми партнёрами по экспорту стали Вьетнам и Афганистан. Внешнеэкономическое сотрудничество на протяжении трёх последних лет продолжается с Казахстаном, Объединёнными Арабскими Эмиратами, Азербайджаном, Туркменией, Белоруссией, Узбекистаном, США и Украиной. Основные экспортные поставки в 2014 г. осуществлялись в Азербайджан — 54,48 % от общего объёма экспорта. В 2017 г. основные экспортные поставки осуществляются в Казахстан — 39,20 %.

Из табл. 10 видно, что в 2017 г. импорт антибиотиков в Курганскую область увеличился чуть более чем на 3 % по сравнению с 2014 г. Также очень резко упал спрос на уголь каменный, который по сравнению с 2014 г. снизился на 4 %. Четыре позиции, которые вошли в список десяти импортируемых товаров, относятся к производственным товарам, одна позиция — к продовольственным. Остальные позиции — к медицинскому оборудованию, отходам и товарам двойного назначения, используемым как в мирное, так и в военное время. Основными странами-импортёрами Курганской области являются Китай, Казахстан, Германия, Белоруссия, Мексика, Венгрия, Хорватия, Италия, Польша и Узбекистан.

Таблица 10

**Товарная структура импорта
Курганской области за январь–октябрь 2017 г.**

№ п/п	Доля, %	Товар
1	14,85	Антибиотики
2	6,33	Воды, включая минеральные и газированные
3	5,39	Приборы и устройства, применяемые в медицине
4	4,92	Трубы и трубки алюминиевые
5	4,67	Пластины, бруски, наконечники для инструментов
6	3,91	Оборудование для электрической аппаратуры
7	3,80	Товары двойного назначения
8	3,20	Двигатели и генераторы электрические
9	2,85	Отходы и лом чёрных металлов
10	2,76	Уголь каменный

Сравнительные преимущества и внешняя торговля Челябинской области. Область расположена на границе двух частей света — Европы и Азии, в южной части Уральских гор и прилегающей равнине. Площадь области составляет 88 500 км² (39-е место). Отраслевыми комплексами Челябинского региона, определяющими его сравнительные преимущества в мире, являются металлургический, топливно-энергетический, машиностроительный, аграрно-промышленный и строительный. Товарная структура экспорта региона представлена в табл. 11. Видно, что в 2017 г. горячекатаный прокат продолжает занимать

Таблица 11

Товарная структура экспорта Челябинской области за январь–октябрь 2017 г.

№ п/п	Доля, %	Товар
1	31,19	Железный плоский прокат или прокат из нелегированной стали, горячекатаный
2	10,72	Проволока медная
3	8,21	Трубы и трубки прочие
4	7,15	Железный плоский прокат или прокат из нелегированной стали, холоднокатаный
5	6,15	Ферросплавы
6	3,70	Плакированный плоский прокат из железа (нелегированной стали)
7	3,41	Медь рафинированная и сплавы медные необработанные
8	2,66	Прутки из железа или нелегированной стали, без дальнейшей обработки
9	1,87	Моторные транспортные средства для перевозки грузов
10	1,82	Уголки, фасонные и специальные профили из железа или нелегированной стали

Таблица 12

Товарная структура импорта Челябинской области за январь–октябрь 2017 г.

№ п/п	Доля, %	Товар
1	24,88	Железные руды и концентраты, включая обожжённый пирит
2	6,02	Цинковые руды и концентраты
3	5,51	Жидкостные насосы с расходомерами (без них); подъёмники жидкостей
4	4,10	Плоский прокат из других видов легированных сталей, шириной 600 мм или более
5	3,48	Электрогенераторные установки и вращающиеся электрические преобразователи
6	3,07	Машины и механические устройства, имеющие индивидуальные функции
7	2,85	Оборудование для сортировки, грохочения, сепарации, промывки и т. д.
8	2,26	Руды и концентраты хромовые
9	1,96	Лом и отходы чёрной металлургии; слитки чёрных металлов для переплавки (шихтовые слитки)
10	1,93	Части и принадлежности моторных транспортных средств

лидирующее место и доля его экспорта составляет более 30 %, что превышает долю всех прочих товаров. В этом году доля экспорта труб составила 8,21 %, что превышает результат 2014 г. 2,5 раза. Основными странами-экспортёрами Челябинской области являются Казахстан, Кувейт, Финляндия, Туркмения, Египет, Узбекистан, Белоруссия, Нидерланды, Украина и Иран.

Как видно из табл. 12, базовые позиции импорта Челябинской области приходятся на железные и цинковые руды, что определяется спросом на сырьё металлургических предприятий региона. Основными странами-импортёрами Челябинской области являются Казахстан, Италия, Германия,

США, Белоруссия, Испания, ЮАР, Украина и Финляндия.

Таким образом, самая большая часть экспорта округа приходится на шесть западных государств — Нидерланды, Германию, США, Польшу, Италию и Турцию; две страны Восточного и Юго-Восточного Азиатско-Тихоокеанского макрорегиона — Японию и Китай; две страны Евразийского экономического союза — Казахстан и Беларусь. Подавляющая часть импортируемых товаров (46,68 %) завозится из Китая и Казахстана. Также к ведущим импортёрам округа относят США, Германию, Италию, Индонезию, Бельгию, Беларусь, Украину и Японию.

Список литературы

1. Маханов, С. А. Влияние внешней торговли на производство в регионах / С. А. Маханов // Актуальные вопросы экономики и социологии : сб. материалов конф. — Новосибирск, 2016. — С. 54–60.
2. Грицаенко, Е. А. Некоторые аспекты внешней торговли регионов России / Е. А. Грицаенко // Политимат. сетевой электрон. науч. журн. Кубан. гос. аграр. ун-та. — 2006. — № 21. — С. 479–494.
3. Мелентьев, Б. В. Подход к оценке эффектов внешней торговли: специфика приграничных регионов / Б. В. Мелентьев, Т. И. Жданова // Вестн. Бурят. гос. ун-та. — 2012. — Спец. выпуск. — С. 43–48.
4. Соболев, А. О. Посткризисное развитие внешней торговли России и регионов: сравнительный анализ / А. О. Соболев, И. М. Тёмкина // Изв. Урал. федерал. ун-та. — 2012. — № 3 (101). — С. 77–94.
5. Коргун, И. А. Внешняя торговля и экономическое развитие российских регионов в 2000–2012 гг. / И. А. Коргун, К. Кумо // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Экономика. — 2015. — № 2. — С. 47–71.
6. Цвиль, М. М. Эконометрический анализ и прогнозирование по данным внешней торговли в регионе ростовской таможни / М. М. Цвиль, Л. И. Котлярова // Акад. вестн. Ростов. фил. Рос. тамож. акад. — 2015. — № 3(20). — С. 86–93.
7. Морачевская, К. А. Динамика внешней торговли регионов российско-белорусского приграничья в 2010-е годы / К. А. Морачевская, А. Н. Шавель // Псков. регион. журн. — 2016. — № 4(28). — С. 15–28.
8. Тимченко, Р. О. Теоретические основы исследования участия регионов во внешней торговле / Р. О. Тимченко // Вестн. Ростов. гос. экон. ун-та. — 2017. — № 1 (57). — С. 81–86.

9. Цветкова, Г. С. Эффективность внешней торговли регионов Приволжского федерального округа / Г. С. Цветкова, И. Г. Цветкова // Упр. экон. системами. — 2017. — № 8 (102). — С. 12.
10. Салахова, А. А. Анализ внешнеэкономической деятельности Республики Татарстан / А. А. Салахова // Экон. вестн. Респ. Татарстан. — 2010. — № 2–3. — С. 108–119.
11. Munn, T. England treasure by foreign trade / T. Munn. — Oxford : Basil Blackwell, 1928.
12. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Соцэкгиз, 1935.
13. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо [пер. с англ.; предисл. П. Н. Ключкина]. — М. : Эксмо, 2008. — 153 с.
14. Mill, J. S. Principles of political economy / J. S. Mill. — N. Y., Kelly, 1965.
15. Ohlin, B. Interregional and international trade / B. Ohlin. — Cambridge, 1933.

Сведения об авторе

Степанов Евгений Александрович — кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой таможенного дела Высшей школы экономики и управления, Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, Россия. stepanovea@susu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2017. No. 14 (410). *Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 53–62.*

THE COMPARATIVE ADVANTAGES OF THE URAL FEDERAL DISTRICT IN WORLD ECONOMY

E. A. Stepanov

South Ural State University. Chelyabinsk, Russia. stepanovea@susu.ru

The research of comparative advantages of the Ural Federal District in foreign trade is presented in article. The main commodity positions of his export and import to the period from 2014 to October, 2017 are revealed. The first ten leading countries of exporters and importers of the district are shown. The detailed analysis of his subjects, namely the Tyumen, Sverdlovsk, Chelyabinsk and Kurgan regions is carried out. The analysis consisted in the analysis of their geographical features, natural and resource potential, the branches of specialization defining their comparative advantages in world economy. On the basis of data of the Federal Customs Service are revealed with use of tabular and graphic methods the leading positions of their export and import at the level of the first four signs of the product range of foreign economic activity for 2014–2017 are shown.

Keywords: *foreign trade, export, import, comparative advantages, commodity structure, geographical structure, federal district.*

References

1. Mahanov S.A. Vliianie vneshnei trgovli na proizvodstvo v regionakh [Influence of foreign trade on production in regions]. *Aktual'nye voprosy ekonomiki i sotsiologii* [Topical issues of economy and sociology: collection of materials of a conference]. Novosibirsk, 2016. Pp. 54–60. (In Russ.).
2. Gritsaenko E.A. Nekotorye aspekty vneshney trgovli regionov Rossii [Some aspects of foreign trade of regions of Russia]. *Politematicheskii setevoy elektronnyy nauchnyy zhurnal kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta* [Polythematic network online scientific magazine of the Kuban state agricultural university], 2006, no. 21, pp. 479–494. (In Russ.).
3. Melent'yev B.V., Zhdanova T.I. Podkhod k otsenke effektivov vneshney trgovli: spetsifika prigranichnykh regionov [Approach to assessment of effects of foreign trade: specifics of border areas]. *Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Buryat state university], 2012, special issue, pp. 43–48. (In Russ.).
4. Sobolev A.O., Tyomkina I.M. Postkrizisnoye razvitiye vneshney trgovli Rossii i regionov: sravnitel'nyy analiz [Post-crisis development of foreign trade of Russia and regions: comparative analysis]. *Izvestiya Ural'skogo federal'nogo universiteta* [News of Ural Federal University], 2012, no. 3 (101), pp. 77–94. (In Russ.).

5. Korgun I.A., Kumo K. Vneshnyaya trgovlya i ekonomicheskoye razvitiye rossiiskikh regionov v 2000–2012 godakh [Foreign trade and economic development of Russian regions in 2000–2012 years]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika* [Bulletin of the St. Petersburg university. Economy], 2015, no. 2, pp. 47–71. (In Russ.).
6. Cvil' M.M., Kotlyarova L.I. Ekonometricheskii analiz i prognozirovaniye po dannym vneshney trgovli v regione rostovskoy tamozhni [The econometric analysis and forecasting according to foreign trade in the region of the Rostov customs]. *Akademicheskii vestnik Rostovskogo filiala Rossijskoj tamozhennoy akademii*. [The Academic bulletin of the Rostov branch of the Russian customs academy], 2015, no. 3 (20), pp. 86–93. (In Russ.).
7. Morachevskaya K.A., Shavel' A.N. Dinamika of foreign trade of regions of the Russian-Belarusian border-zone in the 2010th years [Dynamics of foreign trade in the regions of the Russian-Belarusian borderland in the 2010s]. *Pskovskiy regionologicheskij zhurnal* [The Pskov region magazine], 2016, no. 4 (28), pp. 15–28. (In Russ.).
8. Timchenko R.O. Teoreticheskie osnovy issledovaniia uchastiia regionov vo vneshnei trgovle [Theoretical bases of a research of participation of regions in foreign trade]. *Vestnik rostovskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta* [Bulletin of the Rostov state economic university], 2017, no. 1 (57), pp. 81–86. (In Russ.).
9. Tsvetkova G.S., Tsvetkova I.G. Effektivnost' vneshney trgovli regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga [Effect of foreign trade of regions of the Volga Federal District]. *Upravleniye ekonomicheskimi sistemami* [Management of economic systems], 2017, no. 8(102), p. 12. (In Russ.).
10. Salahova A.A. Analiz vneshneekonomicheskoi deiatelnosti Respubliki Tatarstan [Analysis of foreign economic activity of the Republic of Tatarstan]. *Ekonomicheskii vestnik respubliki Tatarstan* [Economic bulletin of the Republic of Tatarstan], 2010, no. 2–3, pp. 108–119. (In Russ.).
11. Munn T. *England Treasure by Foreign Trade*. Oxford, Basil Blackwell, 1928.
12. Smit A. *Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [Research about the nature and the reasons of wealth of the people]. Moscow, Socjkgiz Publ., 1935. (In Russ.).
13. Rikardo D. *Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya* [Principal of political economy and tax taxation]. Moscow, Eksmo Publ., 2008. (In Russ.).
14. Mill J.S. *Principles of Political Economy*. New York, Kelly, 1965.
15. Ohlin B. *Interregional and International Trade*. Cambridge, 1933.

УДК 383.486.2 (571.54)
ББК 65.433

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ РЕСУРСЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭТНОГРАФИЧЕСКОГО ТУРИЗМА

Е. В. Кондрашова, О. Ю. Фалилеева, В. А. Пинюгина

Восточно-Сибирский государственный институт культуры, Улан-Удэ, Россия

Бурятия — регион, расположенный на перекрёстке транспортных путей, здесь в одно целое сплетаются культуры Азии и Европы. Освоение Бурятии началось с приходом на её территорию в XVII в. русских казаков. В России сохранению и популяризации культуры казачества в настоящий момент уделяется значительное внимание, функционирует множество проектов, в том числе и туристских, посвящённых забайкальскому казачеству. Селенгинский район Бурятии граничит с Монголией, является историческим местом службы и проживания забайкальских казаков. В статье приведён опыт организации визитно-информационных центров и предпосылки разработки проекта специализированного туристского визитно-информационного центра в Селенгинском районе Бурятии.

Ключевые слова: туризм, визитно-информационный центр, туристские ресурсы, развитие туризма, забайкальское казачество.

Концепция социально-экономического развития России рассматривает туризм как существенную составляющую инновационного развития страны. В соответствии с Федеральным законом «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» туристские ресурсы — это природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие в себя объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные и иные потребности туристов, содействовать поддержанию их жизнедеятельности, восстановлению и развитию их физических сил. Практически все регионы России являются обладателями уникальных природных, историко-культурных, рекреационных и инфраструктурных ресурсов. Однако некоторые из них обладают более высокой привлекательностью для потенциального туриста по сравнению с другими, формируются на туристской территории в силу уникальных природных, социально-экономических, демографических и прочих условий. Такие туристские ресурсы следует отнести к стратегическим, поскольку именно они отличают туристские территории друг от друга, формируют стратегическую конкурентоспособность и доходы туристской территории.

Эксперты в области туризма отмечают на территории России «недостаточно комфортную туристскую информационную среду», что ограничивает возможности реализации туристского потенциала регионов [15]. В связи с этим возрастает роль таких объектов туристской инфраструктуры, как визитно-информационные центры (ВИЦ). В настоящее

время в России функционирует более 120 ВИЦ, в это число входят и ВИЦ Бурятии.

Республика Бурятия расположена в центре Евразийского континента, в месте схождения культур Востока и Запада. Коренным населением республики, а также русскими, старообрядцами и казаками был сформирован самобытный культурный ландшафт региона. В этом аспекте Республика Бурятия (РБ) обладает значительным потенциалом для многих видов туризма, что обуславливает необходимость организации деятельности ВИЦ, в частности, организованных в местах наиболее сохранных, доступных и аттрактивных ресурсов, какими являются исторически сложившиеся территории проживания и служения забайкальских казаков [11; 14].

По экспертной оценке, в 2016 г. Бурятию посетило около 1,06 млн туристов. Объём платных услуг, оказанных туристам, превысил 2,5 млрд р. [6]. В связи с этим регион вошёл в топ-15 субъектов Российской Федерации по популярности у туристов. Помимо этого, Бурятия входит в первую десятку регионов страны по темпам роста туризма [4]. Чаще всего республику посещают российские и иностранные туристы из Монголии, Китая и Германии. В рамках федеральной целевой программы (финансирование в размере 2 962,2 млн р.) с 2012 г. на территории Бурятии, на границе с Монголией, создаётся автотуристский кластер «Кяхта», набирающий всё большую популярность после введения безвизового режима; ведётся работа по созданию кластера «На великом Чайном пути» в Селенгинском районе.

Освоение Бурятии началось с приходом на её территорию в XVII в. русских казаков. В 1665 г. служилыми людьми Баргузинского острога во главе с казачьим пятидесятником Гаврилом Ловцовым и десятником Осипом Васильевым поставлен Селенгинский острог. Длительное совместное проживание казаков с коренным населением Восточной Сибири, а также непосредственное вхождение бурят и эвенков в состав казачьих войск наложили отпечаток на хозяйственную и духовную жизнь региона, сформировался специфический культурный ландшафт.

На сегодняшний день популяризация культуры казачества активно поддерживается на федеральном уровне. В сентябре 2012 г. была утверждена Стратегия развития российского казачества до 2020 г.¹ План реализации данной стратегии включает развитие внутреннего туризма, направленного на приобщение к культурным и духовным ценностям российского казачества, а также создание в субъектах Российской Федерации объектов казачьего агротуризма. В целях обеспечения благоприятных условий для развития внутреннего и въездного туризма органы государственной власти Российской Федерации и субъектов Федерации осуществляют поддержку развития туристской отрасли.

В 2014 г. постановлением Правительства РФ была утверждена государственная программа РФ «Развитие культуры и туризма на 2013–2020 годы», предусматривающая подпрограмму «Туризм», а также федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 гг.)». Одной из задач данной программы является «продвижение туристского продукта Российской Федерации на мировом и внутреннем туристских рынках». Для решения этой задачи необходимо развёртывание информационно-пропагандистских кампаний, создание сетей информационных центров. Отметим, что, как правило, федеральные целевые программы являются основным финансовым приёмом поддержки деятельности. Постановлением Правительства Республики Бурятия в 2009 г. был утверждён порядок предоставления субъектам малого предпринимательства в сфере туризма субсидий на возмещение части затрат за счёт средств республиканского бюджета. Цель — «создание условий

для стимулирования деятельности организаций туристской отрасли», а также «содействие в разработке, формировании и продвижении конкурентоспособного туристского продукта» [7].

Фонд поддержки и развития малого предпринимательства финансирует множество проектов, имеющих экономическое и социальное значение для района. Одним из проектов является конкурс «Лучший проект начинающего предпринимателя», который проводится ежегодно на протяжении нескольких лет. Предприниматели, победившие в конкурсе, получают грант в размере до 300 тыс. р. на реализацию проекта. На средства Фонда запущен проект «Усадьба семейских»² в с. Ягодное Селенгинского района. Посетители усадьбы могут ознакомиться с бытом, культурой и кухней старообрядцев, а также купить домашние разносолы. Открыта «Украинская кухня» в с. Поворот. Организована мастерская путешествий «От Селенги до Сены», которая организует сплавы на плотах по р. Селенга и путешествия по оз. Гусиное. Также Фонд выступает в качестве спонсора районных мероприятий (44 364 тыс. р.) [1].

Комитетом по планированию, экономическому развитию и туризму администрации Селенгинского района была разработана программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в муниципальном образовании “Селенгинский район” на 2016–2018 гг. и на плановый период 2019–2020 гг.». Цель программы — повышение конкурентоспособности туристского рынка Селенгинского района и создание условий для ускоренного развития туризма посредством расширения спектра и повышения качества услуг, оказываемых российским и иностранным туристам. Одним из программных мероприятий является развитие и поддержка базы визитного центра путём содействия Фонда поддержки и развития малого и среднего предпринимательства Селенгинского района. Общий объём финансирования программы (по прогнозам) составляет 2 218,89 млн р. [10].

Селенгинский район, именуемый «колыбелью забайкальского казачества», занимает особое место среди районов Бурятии, являясь интересным для создания ВИЦ в силу ряда предпосылок.

1. Туристский поток в Селенгинском районе в 2015 г. превысил 86 тыс. чел., тогда как в 2007 г. этот показатель был в 10 раз меньше [5]. По данным администрации Селенгинского района, в последние годы фиксируется устойчивая тенденция

¹ Стратегия развития государственной политики Российской Федерации в отношении российского казачества до 2020 г. : утверждена Президентом РФ от 15 сент. 2012 г. № Пр-2789.

² Семейские — русские старообрядцы, проживающие в Сибири, в том числе и в Бурятии.

роста посещаемости района туристами. Поскольку район находится в непосредственной близости с Монголией, то становится возможным увеличение въездного туристского потока со стороны Монголии, что будет положительно сказываться на туризме в Селенгинском районе. С 28 по 29 апреля 2017 г. Селенгинский район принимал участие в XIV Межрегиональной туристской выставке-ярмарке «Туризм и отдых в Бурятии — 2017». По итогам ярмарки Селенгинский район стал лучшим в номинации «Лидер по увеличению туристского потока в муниципальном образовании» [9]. Однако учреждений, специализирующихся на информационной поддержке туризма, в районе пока нет.

2. Но при этом в районе есть сохранные, доступные и аттрактивные природные и историко-культурные туристские ресурсы для организации этнографического, религиозного, военно-патриотического, исторического, активного, научного и других видов туризма. Например, при поддержке главы, правительства, Народного хурала Республики Бурятия и глав районов с 2009 г. ежегодно в летний период проводится фестиваль казачьей культуры «Единение». Число участников фестиваля год от года растёт: в 2009 г. — 500 чел., в 2016 г. — уже 2 тыс. чел. География участников охватывает Республику Бурятию, Иркутскую, Сахалинскую, Московскую области, Забайкальский и Хабаровский края.

3. Село Новоселенгинск располагается вблизи федеральной автотрассы А340 «Улан-Удэ — Кяхта». Магистраль является самым северным элементом азиатского маршрута АНЗ — международного транспортного коридора «Россия — Монголия — Китай». По ней можно добраться до г. Сухэ-Батор и Улан-Батор и далее по ходу азиатского маршрута АНЗ — до Внутренней Монголии и восточных провинций Китая.

4. Районный центр Новоселенгинск является ключевой точкой на маршрутах по Селенгинскому району. Территория представляет особую ценность с исторической точки зрения, так как Селенгинский острог (позднее — г. Селенгинск, в настоящее время — с. Новоселенгинск) — одно из первых поселений, освоенное казаками в Забайкалье. Здесь сосредоточен ряд важных туристских объектов обязательных для посещения (Новоселенгинский музей декабристов в доме купца Д. Д. Старцева, Мемориальный комплекс могил декабристов К. Б. Терсона и Н. А. Бестужева, скала Англичанка и др.).

5. На территории Селенгинского района развито крестьянско-фермерское хозяйство, активно

работают учреждения культуры (Дома культуры, библиотеки и пр.), творческие коллективы и ансамбли («Любо», «Селенгинская станица» и др.); мастерская путешествий «От Селенги до Сены» (организация сплавов и др.); мастера декоративно-прикладного искусства; казачье общество «Селенгинская станица». Число предприятий постоянно увеличивается, расширяется перечень оказываемых услуг.

ВИЦ зачастую является одним из первых объектов туристской инфраструктуры, встречающим туриста в дестинации [4]. ВИЦ представляет собой визитную карточку района (региона) путешествия и является связующим элементом между туристами и субъектами туристской сферы. Это место, где посетители получают информацию о регионе путешествия, о местных туристских продуктах, достопримечательностях, исторических ценностях местности, мероприятиях, экскурсионных маршрутах, транспорте и т.п., а также сопутствующие рекреационные услуги. Вне зависимости от масштаба деятельности и места расположения ВИЦ приоритетная цель его функционирования — увеличение вклада туристской отрасли в экономику региона [4].

Органами власти регионов Российской Федерации разработаны и методические рекомендации по организации деятельности ВИЦ (Краснодарский край, республики Удмуртия, Коми и др.). В методических рекомендациях отражаются требования к целям и задачам, местоположению, оснащению ВИЦ, перечню оказываемых платных и бесплатных услуг, требования к персоналу и пр.

Как правило, визит-центр является некоммерческой организацией, представляя структуру государственного характера. ВИЦ имеют многоязычный персонал и ведут работу с туристами, экскурсантами и местными жителями. В зависимости от специфики основных направлений деятельности ВИЦ, а также исторических, природных, экологических и других особенностей территории организация работы центра может принимать различные формы (информационный, эколого-просветительский, познавательно-развлекательный и др.).

ВИЦ должен функционировать как элемент туристской инфраструктуры, который непосредственно влияет на удовлетворение потребностей туристов и туристскую привлекательность дестинации, тем самым развивая региональные и межрегиональные турпродукты.

Деятельность ВИЦ по продвижению бренда туристской дестинации включает в себя меро-

приятия, направленные на повышение привлекательности туристской дестинации, реализуемые непосредственно в офисе ВИЦ; на продвижение дестинации на российском и международном туристских рынках; в рамках деятельности ВИЦ формируется обширная база знаний краеведческой тематики, которая используется для информационного обслуживания посетителей, для повышения историко-культурной грамотности местного населения [4].

Для реализации целей, задач и функций деятельности ВИЦ взаимодействует с учреждениями культуры, образования, спорта, туризма, транспортными предприятиями, общественными организациями и др. Обычно ВИЦ разделены территориально. Набор функций ВИЦ зависит от месторасположения. В рекомендациях по организации ВИЦ перечислены следующие формы организации ВИЦ: усадьба-музей, усадьба-гостевой дом, усадьба-кафе (или другое предприятие общественного питания) с обязательной информационной стойкой для обслуживания туристов [3].

В усадьбе-музее, аналогично дому-музею, сохраняется или воссоздается обстановка жилого дома, устраиваются историко-биографические экспозиции. Большинство усадеб-музеев посвящены жизни и творчеству выдающихся деятелей истории, культуры и науки. Распространена музеефикация дворянских усадеб, однако есть и усадьбы-музеи, принадлежавшие другим сословиям. Примерами казачьих усадеб-музеев являются музей «Казачья усадьба» в п. Варламово Оренбургской области, музей-усадьба казачьего быта «Казачья изба» в с. Арбаты Республики Хакасия, музей-усадьба «Казачья изба» в с. Желтура Республики Бурятия и т. д.

Не менее популярна идея организации казачьей усадьбы в форме гостевого дома, которые в сельской местности являются основой развития сельского туризма. Например, гостевой дом семьи Суворовых «Казачья усадьба» (с. Маралиха, Алтайский край), гостевой дом семьи Беляновых (с. Новопокровка, Алтайский край) [12].

Предприятия общественного питания, представленные в форме казачьей усадьбы, акцентируют своё внимание на аутентичной кухне и атмосфере, примером является ресторан «Казачий курень» в Ростове-на-Дону.

Такие формы, как анимационное бюро, Дом культуры и др., встречаются значительно реже, что, в свою очередь, представляет наибольший интерес с позиции разработки нового продукта.

К примеру, в Республике Алтай планируется создать ВИЦ в форме этнодеревни, который будет располагаться на въезде в регион. В Архангельской области функционирует ВИЦ «Соловки» (сезонная работа), который занимается продвижением въездного и внутреннего туризма на Соловецком архипелаге. В г. Великий Устюг туристов принимает ВИЦ «Сиверко», целью которого является продвижение проекта «Великий Устюг — родина Деда Мороза» [8].

В Бурятии функционируют следующие ВИЦ: «ВизитБурятия» (г. Улан-Удэ, www.visitburiatia.ru); Туристско-информационный центр г. Улан-Удэ (<http://buriatia.drugiegoroda.ru>); «Хурдэ» (Иволгинский район, пос. В. Иволга, Иволгинский дацан); «Хоймор» (Тункинский район, с. Хурру-Хобок); «Сто девятый меридиан» (Северобайкальский район, пос. Нижнеангарск; <http://www.privet-baikal.ru>); Визитный центр Забайкальского национального парка (Баргузинский район, с. Усть-Баргузин); «Байкал заповедный» (Кабанский район, пос. Танхой); «Золотая долина» (Тункинский район, с. Шулута). К сожалению, не все ВИЦ представлены в Интернете, что значительно ограничивает их функциональные возможности [13].

Интересен опыт библиотек по информационной деятельности в сфере туризма. Так, с июля 2006 г. на базе Национальной библиотеки Республики Бурятия действует Бюро информационного сопровождения туриста, а Прибайкальская межпоселенческая библиотека с 2004 г. работает по программе «Библиотека — информационный центр рекреационного туризма». Библиотеками при поддержке Комитета по туризму создаются, обновляются электронные информационные базы, печатаются информационные материалы о Бурятии.

ВИЦ играют роль консолидатора усилий всех субъектов туризма на туристской территории, источником туристской информации о регионе, являются для туриста гарантом достоверности и информационной безопасности. ВИЦ — стратегический ресурс, без которого развитие туристских регионов немыслимо. ГОСТ Р 56197-2014 (ИСО 14785:2014) «Туристские информационные центры. Туристская информация и услуги приёма. Требования», методические рекомендации по единым стандартам для туристских информационных центров в Российской Федерации определяют требования к организации работы ВИЦ. Инфраструктура Селенгинского района, в част-

ности с. Новоселенгинск, является приемлемой для проектирования ВИЦ.

Различные формы организации работы ВИЦ позволяют выбрать наиболее привлекательный для туриста формат. На наш взгляд, комплексный подход к организационной форме является наиболее предпочтительным с точки зрения привлекательности для туристов и эффективности для организации ВИЦ в Селенгинском районе Бурятии. Разработка концепции проекта ВИЦ базируется на таких предпосылках, как широкие возможности

использования природных, историко-культурных и инфраструктурных ресурсов района, многообразии туристских предложений, в том числе поддерживающих отрасли района, активный рост туристских посещений, как международных, так и внутренних. ВИЦ может стать одним из ключевых проектов, оказывающих существенное влияние на развитие туризма в Селенгинском районе и в республике в целом, способствовать повышению качества туристского обслуживания.

Список литературы

1. Бизнес-история Фонда поддержки малого предпринимательства Селенгинского района и направления деятельности на период 2017–2020 гг. [Электронный ресурс] // Фонд поддержки малого предпринимательства Селенгинского района.— URL: <http://fond-sel.ru/ofonde>
2. Бурятия вошла в топ-15 самых популярных у туристов регионов России в 2016 году [Электронный ресурс] // Новая Бурятия.— URL: https://newbur.ru/n/17287/?sphrase_id=1126
3. Ильина, Л. В. Разработка концепции визит-центра [Электронный ресурс] / Л. В. Ильина, С. Ю. Королевская // Тропа в гармонии с природой : сб. рос. и зарубеж. опыта по созданию эколог. троп.— URL: <http://www.parus.peterlife.ru>
4. Методические рекомендации по единым стандартам для туристских информационных центров в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Национальная ассоциация информационно-туристских организаций.— URL: <http://naito-russia.ru/razrabotka-edinyh-standartov-i-metodicheskikh-rekomendacij-dlya-turistskih-informacionnyh-centrov-v-subektah-rossijskoj-federacii/> oglavlenie.html
5. Ориак, П. Район с историей: в Селенгинском районе Бурятии приступили к реализации масштабных турпроектов [Электронный ресурс] / П. Ориак // Все о туризме в Восточной Сибири : сиб. турист. портал.— URL: <https://www.sibtourport.ru/sti-info/news/sti/content/18741>
6. Плюсы и минусы в экономике Бурятии [Электронный ресурс] // ИнформПолис.— URL: <http://www.infpol.ru/news/society/122620-plyusy-i-minusy-v-ekonomike-buryatii>
7. Порядок предоставления субъектам малого предпринимательства в сфере туризма субсидий на возмещение части затрат за счёт средств республиканского бюджета [Электронный ресурс] : утв. постановлением правительства Республики Бурятия от 7 дек. 2009 г. № 453.— URL: <http://docs.cntd.ru>
8. Реестр туристско-информационных центров Российской Федерации [Электронный ресурс] // Система обмена туристской информацией.— URL: <http://www.nbcrs.org/tic/list.cshtml>
9. Артемьев, А. Р. Селенгинский острог (Селенгинск, Старый Селенгинск) [Электронный ресурс] / А. Р. Артемьев, А. В. Дроботушенко, А. С. Зуев // Энциклопедия и новости Приангарья.— URL: <http://irkipedia.ru>
10. Селенгинский район [Электронный ресурс].— URL: <http://admselenga.ru>
11. Сирченко, А. А. Роль этнокультурного фактора в развитии въездного и внутреннего туризма в Российской Федерации / А. А. Сирченко // Вестн. ассоциации вузов туризма и сервиса.— 2012.— № 3.— С. 11–16.
12. Топорина, В. А. Образовательный туризм в старинных усадьбах / В. А. Топорина // Наука и современность.— 2010.— № 2.— С. 81–86.
13. Туристско-информационный центр «Визит Бурятия» [Электронный ресурс].— URL: <http://www.visitburyatia.ru>
14. Черненко, В. А. Развитие культурно-познавательного туризма в Северо-Западном федеральном округе Российской Федерации : монография / В. А. Черненко, Т. Ю. Колпащикова.— СПб., 2012.— 179 с.
15. Эксперты из Москвы оценили туристические возможности республики [Электронный ресурс] // ИнформПолис.— URL: <http://www.infpol.ru/news/society/74755-legendy-buryatii-vnesut-v-katalogi-federalnykh-turoperatorov>

Сведения об авторах

Кондрашова Евгения Владимировна — кандидат технических наук, доцент кафедры сервиса, туризма и рекреации, Восточно-Сибирский государственный институт культуры. Улан-Удэ, Россия. con.evg@mail.ru.

Фалилеева Оксана Юрьевна — кандидат технических наук, доцент кафедры сервиса, туризма и рекреации, Восточно-Сибирский государственный институт культуры. Улан-Удэ, Россия. faoxana@yandex.ru.

Пинюгина Валерия Александровна — магистрант, Восточно-Сибирский государственный институт культуры. Улан-Удэ, Россия. pinler@mail.ru.

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 14 (410). *Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 63–69.*

INFRASTRUCTURE RESOURCES OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ETHNOGRAPHIC TOURISM

E.V. Kondrashova

East-Siberian State Institute of Culture, Ulan-Ude, Russia. con.evg@mail.ru

O.Yu. Falileeva

East-Siberian State Institute of Culture, Ulan-Ude, Russia. faoxana@yandex.ru

V.A. Pinyugina

East-Siberian State Institute of Culture, Ulan-Ude, Russia. pinler@mail.ru

Buryatia is located at the crossing of the East and West, where Asian and European cultures join together. Unique cultural landscape of Buryatia is a valuable tourist resource for development of regional tourism. Promoting of the Cossacks' culture finds active support at the federal level. The interest to tourism in Buryatia is increasing and it is approved by statistics of touristic trips to the region. The Selenginsky district has a border with Mongolia, that's why strategic planning of tourism in the district has complex approach in the organization of tourism. The idea about creation of visiting information center in aid of promoting the touristic product is about to happen.

Keywords: *tourism, visiting information center, tourist resources, development of tourism, transbaikal cossacks.*

References

1. *Biznes-istoriya Fonda podderzhki malogo predprinimatel'stva Selenginskogo rayona i napravleniya deyatel'nosti na period 2017–2020 gg.* [Fund of support of small business of Selenginsky district (2017). Business history of Fund of support of small business of Selenginsky district and activity for 2017–2020]. Available at: fond-sel.ru/ofonde (In Russ.).
2. *Buryatiya voshla v top-15 samykh populyarnykh u turistov regionov Rossii v 2016 godu* [Buryatia entered in top-15 the regions of Russia, most popular with tourists, in 2016]. Available at: <http://www.newbur.ru> (In Russ.).
3. Il'yina L.V., Kovalevskaia S.Yu. *Razrabotka kontseptsii vizita-tsentra* [Development of the concept a visit center [The Track in harmony with the nature. Collection of the Russian and foreign experiment on creation of ecological tracks]. Available at: <http://www.parus.peterlife.ru> (In Russ.).
4. *Metodicheskiye rekomendatsii po yedinyim standartam dlya turistskikh informatsionnykh tsentrov v Rossiyskoy Federatsii* [Methodical recommendations about uniform standards for tourist information centers in the Russian Federation. National Association of Information Tourism Organizations Non-profit Partnership]. Available at: <http://naito-russia.ru/razrabotka-edinyh-standartov-i-metodicheskikh-rekomendacij-dlya-turistskikh-informacionnyh-centrov-v-subektah-rossijskoj-federacii/oglavlenie.html> (In Russ.).
5. Oriak P. *Rayon s istoriyey. V Selenginskom rayone Buryatii pristupili k realizatsii masshtabnykh turproyektov* [The area with history. In Selenginsky district of Buryatia started implementation of large-scale tourist's projects]. Available at: <http://www.sibtourport.ru> (In Russ.).

6. *Plyusy i minusy v ekonomike Buryatii* [Pluses and minuses in economy of Buryatia]. Available at: <http://www.infpol.ru> (In Russ.).

7. *Poryadok predostavleniya sub'yektam malogo predprinimatel'stva v sfere predostavleniya uslug v oblasti gosudarstvennogo finansirovaniya* (utverzhdyon postanovleniyem pravitel'stva Respubliki Buryatiya ot 7 dekabrya 2009 g. № 453) [Government of the Republic of Buryatia. An order of granting to small business entities in the sphere of tourism of subsidies for compensation of a part of expenses at the expense of means of the republican budget]. Available at: <http://docs.cntd.ru> (In Russ.).

8. *Reyestr turistsko-informatsionnykh tsentrov Rossiyskoy Federatsii* [System of exchange of tourist information. Register of tourist information centers of the Russian Federation]. Available at: <http://www.nbcrs.org/tic/list.cshtml> (In Russ.).

9. *Selenginskiy ostrog (Selenginsk, Staryy Selenginsk)* [Encyclopedia and news of the Angara region. Selenga jail (Selenginsk, Old Selenginsk)]. Available at: <http://irkipedia.ru> (In Russ.).

10. *Selenginskiy rayon [Selenginsky District Municipal unit* [Selenginsky district]. Available at: <http://adm-selenga.ru> (In Russ.).

11. Sirchenko A.A. Rol' etnokul'turnogo faktora v razvitii v'yездного i vnutrennego turizma v Rossiyskoy Federatsii [Role of an ethnocultural factor in development of entrance and internal tourism in the Russian Federation]. *Vestnik assotsiatsii vuzov turizma i servisa* [Bulletin of association of higher educational institutions of tourism and service], 2012, no. 3, pp. 11–16. (In Russ.).

12. Toporina V.A. *Obrazovatel'nyy turizm v starinnykh usad'bakh* [Educational tourism in ancient estates]. *Nauka i sovremennost'* [Science and present], 2010, no. 2, pp. 81–86. (In Russ.).

13. *Turistsko-informatsionnyy tsentr «Vizit Buryatiya»* [Tourist information center “Visit Buryatia”]. Available at: <http://www.visitburiatia.ru/>, accessed 10.11.17. (In Russ.).

14. Chernenko V.A., Kolpashchikova T.Yu. *Razvitiye kul'turno-poznavatel'nogo turizma v Severo-Zapadnom federal'nom okruge Rossiyskoy Federatsii* [Development of cultural and informative tourism in the North-western Federal District of the Russian Federation]. St.-Petersburg, 2012. 179 p.

15. *Eksperty iz Moskvy otsenili turisticheckiye vozmozhnosti respubliki* [Experts from Moscow estimated tourist opportunities of the republic]. Available at: <http://www.infpol.ru/news/society/74755-legendy-buryatii-vnesut-v-katalogi-federalnykh-turoperatorov>, accessed 12.11.17. (In Russ.).

УДК 338.45
ББК 65.305.142

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2015–2017 ГОДАХ

А. М. Калугин, Е. О. Бакай

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Пермь, Россия

В электроэнергетический комплекс России входит около 700 электростанций мощностью свыше 5 МВт. На начало 2017 г. общая установленная мощность электростанций ЕЭС России составила 236,34 ГВт. Различные регионы нашей страны по-разному потребляют данный ресурс, имеют различные цены и тарифы. Это обусловлено как территориальными особенностями, так и наличием промышленных производств. Это вполне закономерно, поскольку районы Севера будут потреблять больше энергии на отопление, в то время как юг страны меньше использует электричества на различные цели. Вместе с тем промышленные кластеры станут мощными потребителями электроэнергии даже при небольшой численности населения. Предмет исследования — это состояние электроэнергетики в регионах России в 2015–2017 гг.

Ключевые слова: *развитие, динамика, показатели, электроэнергетика регионов, проблемы.*

Цель работы — провести анализ основных показателей в стране за период 2015–2017 гг. на основании данных, представленных на сайте Министерства энергетики РФ. По результатам анализа сделать вывод о состоянии отрасли Пермского края в сравнении с другими регионами страны.

После преобразования РАО ЕЭС в структуре энергокомплекса страны выделились такие компании, как ПАО «Интер РАО-Электрогенерация» (обслуживающая в том числе Пермский край), «ОГК 2», «Юнипро», «Иркутск-энерго», и множество других. Они не только обеспечивают выработку электроэнергии в необходимом объеме, но также имеют отличия в уровне цен на отпускаемую энергию.

Основу электроэнергетики страны составляют генерирующие компании, ранее входившие в состав РАО ЕЭС. Каждая из них обслуживает ряд регионов. В нашем исследовании наибольший интерес представляет ПАО «Интер РАО-Электрогенерация», поскольку именно она является поставщиком электроэнергии потребителям Пермского края. Проанализируем квартальные данные о выработке электроэнергии (табл. 1) [9; 10].

Данные табл. 1 свидетельствуют о тенденции сокращения общего объема выработки электроэнергии в стране на 0,7 % в I квартале 2017 г. по сравнению с I кварталом 2015 г. Несмотря на это ПАО «РусГидро» был достигнут положительный эффект в виде прироста на 66,2 %. ПАО «Интер РАО-Электрогенерация» сократило объемы выработки на 8,1 %, что является средним показателем

по всем компаниям, поскольку есть компании, которые значительно уменьшили объемы производства (например, ООО «Тверская Генерация» — 29,1 %). Также следует отметить, что большая часть потребления выработанной ПАО «Интер РАО-Электрогенерация» электроэнергии приходится на Пермский край. В общероссийском объеме производства данного вида ресурса ПАО «Интер РАО-Электрогенерация» занимает в среднем 7 %, несмотря на значительные колебания в 2015–2017 гг. Также очевидно, что доля, занимаемая данной компанией, является максимальной среди фирм, бывших ранее в составе РАО ЕЭС.

Далее изучим изменения потребления электроэнергии по федеральным округам и стране в целом. Для детального анализа рассмотрим данные и по отдельным крупным регионам внутри округов (табл. 2).

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что только в Новосибирской области произошло сокращение потребления электроэнергии в I квартале 2017 г. по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. Надо сказать, что это явление наблюдается при отрицательной тенденции выработки (как отмечено ранее, объем производства электроэнергии сократился за данный период). Это свидетельствует о том, что большая часть произведенной энергии потребляется внутри страны и меньше экспортируется. В целом это является общегосударственным курсом, направленным на импортозамещение.

Таким образом, Пермский край при сравнении с другими регионами всех федеральных округов

Таблица 1

Выработка электроэнергии в 2015–2017 годах [4; 7; 8]

Предприятие	2015				2016				I кв. 2017	Изменение за период, %
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
Общий объём выработки, млн кВт	294 512,4	232 974,1	235 452,2	286 966,2	291 829,3	240 218,5	241 431,3	298 362,6	292 420,2	99,3
Интрер РАО-Электрогенерация	22 908,4	18 861,3	21 606,3	21 273,8	19 053,3	17 540,3	21 220,8	21 188,9	21 041,6	91,9
%	7,8	8,1	9,2	7,4	6,5	7,3	8,8	7,1	7,2	
ОГК 2	18 173,8	14 210,9	14 361,9	17 875,0	16 392,4	15 044,5	16 883,8	19 048,0	17 557,0	96,6
%	6,2	6,1	6,1	6,2	5,6	6,3	7,0	6,4	6,0	
Юнипро	13 997,3	12 162,7	12 463,8	15 142,0	15 491,0	12 522,8	11 898,6	14 618,4	13 598,9	97,2
%	4,8	5,2	5,3	5,3	5,3	5,2	4,9	4,9	4,7	
Энел Россия	11 955,0	9 761,9	11 114,5	11 567,3	10 662,6	9 544,9	11 316,9	11 838,7	10 682,8	89,4
%	4,1	4,2	4,7	4,0	3,7	4,0	4,7	4,0	3,7	
РусГидро	11 564,2	26 500,8	19 346,8	20 297,7	19 880,5	24 751,2	25 066,8	20 951,2	19 217,2	166,2
%	3,9	11,4	8,2	7,1	6,8	10,3	10,4	7,0	6,6	
Башкир-энерго	5 113,1	4 259,8	4 304,5	5 266,6	5 545	4 434,4	4 378,2	4 947,1	4 818,8	94,2
%	1,7	1,8	1,8	1,8	1,9	1,8	1,8	1,7	1,6	
Т Плюс	20 896,9	9 255,2	8 977,0	17 129,8	18 227,1	10 087,1	9 581,9	17 500,8	17 719,2	84,8
%	7,1	4,0	3,8	6,0	6,2	4,2	4,0	5,9	6,1	
ТГК-1	7 826,3	5 773,3	5 229,6	6 963,1	7 992,6	6 738,0	5 528,8	7 395,7	7 551,3	96,5
%	2,7	2,5	2,2	2,4	2,7	2,8	2,3	2,5	2,6	
Мосэнерго	18 475,1	9 985,7	10 095,9	16 155,7	17 075,7	11 586,9	12 274,7	18 130,3	18 391,6	99,5
%	6,3	4,3	4,3	5,6	5,9	4,8	5,1	6,1	6,3	
Иркутск-энерго	12 445,8	10 434,2	11 700,1	12 281,2	11 933,0	10 640,3	11 839,4	13 660,0	12 164,7	97,7
%	4,2	4,5	5,0	4,3	4,1	4,4	4,9	4,6	4,2	
Тверская Генерация	502,9	174,4	132,5	361,4	449	203,2	129,4	309	356,8	70,9
%	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	
Квадра	3 579,1	1 401,9	1 516,1	2 875,1	3 156,6	1 730,9	1 701,3	2 750,7	3 143,5	87,8
%	1,2	0,6	0,6	1,0	1,1	0,7	0,7	0,9	1,1	

Предприятие	2015				2016				I кв. 2017	Изменение за период, %
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
Лукойл	5 533,6	3 135,7	3 787,1	5 123,5	5 363,7	3 486,5	3 894,5	5 402,9	5 386,8	97,3
%	1,9	1,3	1,6	1,8	1,8	1,5	1,6	1,8	1,8	
Фортум	7 331,7	5 387,4	5 017,2	7 508,5	7 729,5	6 058,4	5 850,4	7 397,7	7 148	97,5
%	2,5	2,3	2,1	2,6	2,6	2,5	2,4	2,5	2,4	
Сибирская генерирующая компания	12 061,1	6 618,4	7 220,7	11 137,1	12 406,9	8 225,7	4 758,2	9 886,5	11 541,7	95,7
%	4,1	2,8	3,1	3,9	4,3	3,4	2,0	3,3	3,9	
Дальневосточная ГК	8 443,4	5 143	4 935,2	7 311,8	7 737,9	5 275,6	3 784,5	6 730,1	6 861,9	81,3
%	2,9	2,2	2,1	2,5	2,7	2,2	1,6	2,3	2,3	

Таблица 2

**Изменение электропотребления в отдельных субъектах Российской Федерации в 2015-2017 гг.
нарастающим итогом, млрд кВт · ч [5; 7; 8]**

Регион	2015				2016				I кв. 2017	Изменение за период, %
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
ЦФО, Белгородская область	3,8	7,4	10,9	14,9	3,9	7,4	11,1	15,2	4,0	105,3
СЗФО, Мурманская область	3,6	22,5	8,9	12,2	3,6	22,6	8,9	12,3	3,6	100,0
ЮФО, Волгоградская область	3,9	7,7	11,1	15,1	4,1	7,5	11,0	15,2	4,1	105,1
СКФО, Ставропольский край	2,7	4,9	7,3	10,0	2,8	4,9	7,4	10,3	2,9	107,4
ПФО, Пермский край	6,5	6,3	17,0	23,5	6,5	6,3	16,9	23,6	6,6	101,5
УФО, Челябинская область	9,2	17,9	26,2	35,7	9,6	17,5	25,5	35,2	9,4	102,2
СФО, Новосибирская область	4,8	7,9	11,2	15,6	4,6	8,0	11,3	15,9	4,6	95,8
ДФО, Приморский край	3,9	6,6	9,1	12,8	4,1	6,8	9,3	13,1	3,9	100,0

уступает лишь Челябинской области по изменению электропотребления. В целом же ситуация в объёмах производства и потребления ресурсов в крае аналогична общероссийской тенденции, однако несколько лучше, чем в других регионах.

Следующим важным аспектом нашего анализа станет ценовая политика отрасли. Для этого оценим средневзвешенные фактические цены на электроэнергию (табл. 3).

Общероссийская тенденция такова, что рост тарифов и цен наблюдается повсеместно. Не обошло это и электроэнергетику. Однако не во всех регионах страны ситуация одинаковая и однозначная. Так, среди выбранных регионов максимум фактических цен на электроэнергию приходится на Ставропольский край (3,96 р.), а минимум на Новосибирскую область (2,71 р.). Пермский край находится несколько выше минимального уровня (2,84 р.), однако темпы роста средневзвешенных цен самые низкие среди выбранных для анализа регионов. Рост показателя за I квартал 2017 г. по сравнению с I кварталом 2015 г. составил всего 2,5 %, в то время как в Мурманской области он достиг 37,7 % [1].

Поскольку наиболее уязвимой частью страны является население (в плане бремени оплаты за электроэнергию), проанализируем, насколько фактические цены на электроэнергию соответствуют утверждённым тарифам (табл. 4). В качестве точек контроля примем апрель 2016 — апрель 2017 г.

Данные табл. 4 позволяют сделать вывод о том, что с апреля 2016 по апрель 2017 г. наблюда-

лась устойчивая тенденция роста как тарифов, так и фактических цен для населения. Однако в Пермском крае рост тарифов достиг максимума среди анализируемых регионов и составил 7,42 %, кроме того именно в Пермском крае зафиксирован наибольший рост средневзвешенных фактических цен для населения (+26,6 %). Несмотря на это следует отметить, что отношение фактической цены к тарифу до апреля 2017 г. было минимальным среди выбранных регионов, и лишь в апреле 2017 г. ситуация кардинально изменилась. Динамика роста цен и тарифов для Пермского края проиллюстрирована на рисунке.

Минимальный рост тарифов отмечен в Мурманской области, всего 0,33 %, а максимальное приближение фактической цены к утверждённому тарифу — в Волгоградской и Мурманской областях.

Также следует отметить, что в январе 2017 г. наблюдалась тенденция превышения фактической цены электричества над утверждённым тарифом в ряде регионов. Данную ситуацию объясняет включение в стоимость фактических расчётов по одноставочным тарифам для категорий населения, не установивших двухтарифные счётчики.

Для электроэнергетики Пермского края также характерны общероссийские проблемы отрасли: изношенность сетей, недостаток мощностей, потери электроэнергии, неплатежи потребителей. Решение таких проблем заключается прежде всего в модернизации отрасли, вводе новых мощностей, использовании альтернативных источников

Таблица 3

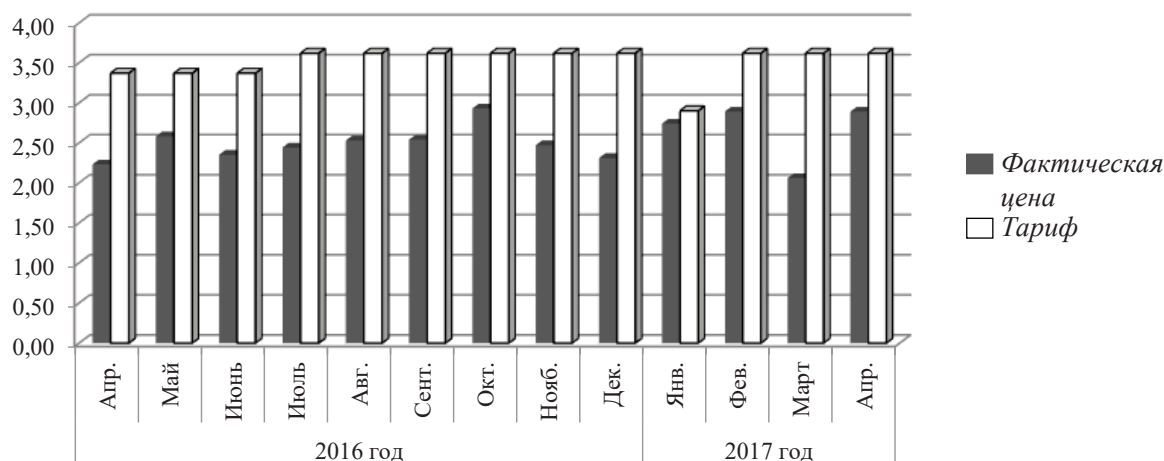
Динамика средневзвешенных цен на электроэнергию за 2015–2017 гг., р./кВт·ч [6–8]

Регион	2015				2016				I кв. 2017	Изменение за период, %
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
ЦФО, Белгородская область	2,65	2,55	2,62	2,67	3,01	2,86	2,86	2,83	2,88	108,7
СЗФО, Мурманская область	2,15	2,14	2,15	2,67	2,46	2,44	2,41	2,81	2,96	137,7
ЮФО, Волгоградская область	3,07	2,89	2,92	2,96	3,05	2,90	2,96	3,03	3,35	109,1
СКФО, Ставропольский край	3,27	3,19	3,18	3,23	3,42	3,37	3,42	3,51	3,96	121,1
ПФО, Пермский край,	2,77	2,65	2,68	2,74	2,89	2,92	2,91	2,84	2,84	102,5
УФО, Челябинская область	2,46	2,35	2,35	2,38	2,72	2,57	2,58	2,60	2,83	115,0
СФО, Новосибирская область	2,25	2,19	2,24	2,30	2,59	2,58	2,58	2,61	2,71	120,4
ДФО, Приморский край	2,77	2,65	2,71	2,83	3,05	2,96	2,92	2,99	3,36	121,3

Таблица 4

**Динамика соответствия средневзвешенных цен на электроэнергию для населения
утверждённым тарифам в 2016–2017 гг. р./кВт·ч [7; 8]**

Регион	2016									2017				Измене- ние за период, %	
	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель		
ЦФО, Белгород- ская область- факт															
	тариф	2,50	2,51	2,53	2,58	2,58	2,59	2,58	2,57	2,56	2,83	2,56	2,61	2,58	103,20
	% к утверждён- ному тарифу	3,53	3,53	3,53	3,62	3,62	3,62	3,62	3,62	3,62	2,87	3,62	3,62	3,62	102,55
СЗФО, Мурман- ская область															
	тариф	2,09	2,09	2,08	2,11	2,10	2,09	2,10	2,94	2,93	2,42	2,12	2,13	2,12	101,44
	% к утверждён- ному тарифу	2,60	2,60	2,60	2,62	2,62	2,62	2,62	2,62	2,62	2,45	2,62	2,62	2,62	100,77
ЮФО, Волго- градская об- ласть															
	тариф	3,19	3,20	3,23	3,33	3,39	3,75	3,37	3,34	3,33	3,22	3,17	3,17	3,18	99,69
	% к утверждён- ному тарифу	3,70	3,70	3,70	3,86	3,86	3,86	3,86	3,86	3,86	2,99	3,86	3,86	3,86	104,32
СКФО, Ставро- польский край															
	тариф	86,22	86,49	87,30	86,27	87,82	97,15	87,31	86,53	86,27	107,69	82,12	82,12	82,38	95,55
	% к утверждён- ному тарифу	2,83	2,92	2,94	3,15	3,03	3,05	3,01	3,01	2,99	4,11	3,49	3,50	3,50	123,67
ПФО, Пермский край															
	тариф	3,88	3,88	3,88	4,16	4,16	4,16	4,16	4,16	4,16	3,73	4,16	4,16	4,16	107,22
	% к утверждён- ному тарифу	72,94	75,26	75,77	75,72	72,84	73,32	72,36	72,36	71,88	110,19	83,89	84,13	84,13	115,35
УФО, Челяби- нская область															
	тариф	2,23	2,58	2,35	2,44	2,53	2,54	2,93	2,47	2,31	2,74	2,89	2,06	2,89	129,60
	% к утверждён- ному тарифу	3,37	3,37	3,37	3,62	3,62	3,62	3,62	3,62	3,62	2,90	3,62	3,62	3,62	107,42
СФО, Новоси- бирская область															
	тариф	66,17	76,56	69,73	67,40	69,89	70,17	80,94	68,23	63,81	94,48	79,83	56,91	79,83	120,65
	% к утверждён- ному тарифу	1,96	1,96	1,99	2,11	2,12	2,13	2,12	2,09	2,08	2,84	2,13	2,13	2,15	109,69
ДФО, Примор- ский край															
	тариф	2,74	2,74	2,74	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,71	2,92	2,92	2,92	106,57
	% к утверждён- ному тарифу	71,53	71,53	72,63	72,26	72,60	72,95	72,60	71,58	71,23	104,80	72,95	72,95	73,63	102,93
СФО, Новоси- бирская область															
	тариф	1,86	1,84	1,85	1,91	1,91	1,92	1,92	1,92	1,90	2,97	1,93	1,93	1,93	103,76
	% к утверждён- ному тарифу	2,34	2,34	2,34	2,42	2,42	2,42	2,42	2,42	2,42	2,83	2,42	2,42	2,42	103,42
ДФО, Примор- ский край															
	тариф	79,49	78,63	79,06	78,93	78,93	79,34	79,34	79,34	78,51	104,95	79,75	79,75	79,75	100,33
	% к утверждён- ному тарифу	1,94	1,97	1,99	2,17	2,18	2,18	2,15	2,10	2,08	4,11	2,45	2,45	2,48	127,84
ДФО, Примор- ский край															
	тариф	3,15	3,15	3,15	3,37	3,37	3,37	3,37	3,37	3,37	3,72	3,37	3,37	3,37	106,98
	% к утверждён- ному тарифу	61,59	62,54	63,17	64,39	64,69	64,69	63,80	62,31	61,72	110,48	72,70	72,70	73,59	119,49



Динамика фактической цены и тарифа на электроэнергию в Пермском крае, % [7; 8]

энергии, тщательном контроле за уровнем цен и соблюдением платёжной дисциплины [11–13].

Заключение. Топливо-энергетический комплекс — один из важнейших и крупных в экономике нашей страны. Это объясняется территориальным масштабом России, богатством недр, при этом наиболее значимой является электроэнергетика.

Именно вследствие обширности территории страны отрасль в регионах развивается по-разному. Вполне логично, что густонаселённые мегаполисы, промышленные кластеры становятся основными потребителями электроэнергии [2; 3].

С целью выявления региональных особенностей электроэнергетики был проведён сравнительный анализ её состояния. В качестве объектов исследования в каждом федеральном округе было выбрано по одному субъекту Федерации. Результаты сравнения позволяют сделать следующие выводы.

Пермский край является крупным потребителем, но также и крупным производителем электрической энергии как в рамках всей страны, так и в сравнении с другими регионами. При этом темпы роста средневзвешенных цен здесь самые низкие среди выбранных для анализа регионов. Вместе с тем в анализируемом периоде рост тарифов в крае достиг максимума среди выбранных регионов. Именно здесь зафиксирован наибольший рост средневзвешенных фактических цен для населения, однако отношение фактической цены к тарифу до апреля 2017 г. было минимальным среди выбранных регионов.

Таким образом, несмотря на проблемы, электроэнергетический комплекс остаётся самым востребованным и распространённым в нашей стране, а грамотное управление должно привести к положительному эффекту.

Список литературы

1. Дзагутро, В. Потерять нельзя сэкономить [Электронный ресурс] / В. Дзагутро // Коммерсант. RU. — 2013. — 20 мая. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2189201>
2. Баланчевадзе, В. И. Энергетика сегодня и завтра / В. И. Баланчевадзе, А. И. Барановский, А. Ф. Дьякова. — М. : Энергоатомиздат, 1990.
3. Баркин, О. Г. Электроэнергетика Российской Федерации: текущий статус, возможные сценарии, развилки выбора, целевое видение / О. Г. Баркин // Эффектив. антикризис. упр. — 2011. — № 3 (66). — С. 34–41.
4. Ефимова, М. Р. Общая теория статистики / М. Р. Ефимова, Е. В. Петрова, В. Н. Румянцев. — М. : Инфра-М, 2006. — 416 с.
5. Ефимова, М. Р. Практикум по общей теории статистики / М. Р. Ефимова, О. И. Ганченко, Е. В. Петрова. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 336 с.
6. Кобозев, А. В. Статистика : метод. указания / А. В. Кобозев, А. В. Кобозева. — Хабаровск, 2011. — 34 с.
7. Ежемесячные и годовые отчёты о функционировании электроэнергетики / краткие ежемесячные отчёты о ключевых результатах работы электроэнергетики Министерства энергетики РФ [Электронный ресурс] / Мин-во энергетики РФ. — URL: <https://minenergo.gov.ru/node/4858>

8. Отчёт о функционировании электроэнергетики за 2016 году (предварительный) [Электронный ресурс] / Мин-во энергетики РФ. — URL: <https://minenergo.gov.ru/system/download-pdf/4858/71298>
9. Электроэнергетика России: основные показатели функционирования и тенденции развития [Электронный ресурс] / Ин-т проблем ценообразования и регулирования естеств. монополий ; Высш. шк. экономики. — М., 2015. — URL: https://www.hse.ru/data/2015/05/24/1097192707/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4_%D1%8D%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D1%8D%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8.pdf
10. Проект энергостратегии Российской Федерации на период до 2035 года (ред. от 01.02.2017) [Электронный ресурс] / Мин-во энергетики РФ. — URL: <http://www.minenergo.gov.ru/node/1920>
11. Воротницкий, В. Снижение потерь электроэнергии: стратегический путь повышения энергоэффективности сетей [Электронный ресурс] / В. Воротницкий, В. Овсейчук, Г. Кутовой // Новости электротехники. — 2015. — № 3 (93). — URL: <http://www.news.elteh.ru/arh/2015/93/05.php>
12. Кириллин, В. А. Энергетика. Главные проблемы: в вопросах и ответах. / В. А. Кириллин. — М.: Знание, 1990.
13. Железко, Ю. С. Расчёт, анализ и нормирование потерь электроэнергии в электрических сетях : рук. для практ. расчётов / Ю. С. Железко, А. В. Артемьев, О. В. Савченко. — М. : Изд-во НИЦ ЭН АС, 2003. — 280 с.
14. Шаров, Ю. Снижение потерь электроэнергии при внедрении Smart Grid [Электронный ресурс] / Ю. Шаров, В. Пелымский, М. Гаджиев // Электроэнергия. Передача и распределение. — 2011. — № 6. — URL: http://eep.ru/article/Snizhenie_poter_elektroenergii_pri_vnedrenii
15. Путеводитель по энергетике [Электронный ресурс].— URL: <http://pue8.ru>

Сведения об авторах

Калугин Андрей Михайлович — студент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет. Пермь, Россия. kalygun@yandex.ru

Бакай Егор Олегович — студент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет. Пермь, Россия. egorbakay@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 14 (410). *Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 70–77.*

FINANCIAL AND ECONOMIC ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF THE ELECTRIC POWER INDUSTRY IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR 2015–2017

A.M. Kalugin

Perm National Research Polytechnic University, Perm, Russia. kalygun@yandex.ru

E.O. Bakai

Perm National Research Polytechnic University, Perm, Russia. egorbakay@yandex.ru

The power complex of the UES of Russia includes about 700 power plants with a capacity of over 5 MW. As of the beginning of 2017, the total installed capacity of the UES power plants was 236.34 GW. Different regions of our country in different ways consume this resource, have different prices and tariffs. This is due to both the territorial features and the presence of industrial production. This is quite natural, since the regions of the North will consume more energy for heating, while the south of the country uses less electricity for various purposes. At the same time, industrial clusters will become powerful consumers of electricity even with a small population. The subject of the study is the state of the electric power industry in the regions of Russia for 2015–2017.

Keywords: *development, dynamics, electric power industry of regions, problems.*

References

1. Dzagutro, V. Poteryat' nelzya sekonomit' [You cannot save losses]. *Kommersant.RU*, 2013, May 20. Available at URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2189201> (In Russ.).
2. Balanchivadze V.I. *Energy today and tomorrow*. Moscow, 1990. (In Russ.).
3. Barkin O.G. Elektroenergetika Rossiyskoy Federatsii: tekushchiy status, vozmozhnyye stsennarii, razvilki vybora, tselevoye videniye [Electric power industry of the Russian Federation: current status, possible scenarios, forks of choice, target vision]. *Effektivnoye antikrizisnoye upravleniye* [Effective crisis management], 2011, no 3 (66), pp. 34–41. (In Russ.).
4. Efimova M.R. *Obshchaya teoriya statistiki* [General Theory of Statistics]. Moscow, 2006. 416 p. (In Russ.).
5. Efimova M.R. *Praktikum po obshchey teorii statistiki* [The Workshop on General Theory of Statistics]. Moscow, 2005. 336 p. (In Russ.).
6. Kobozev A.V. *Statistika: metodicheskie ukazaniya* [Statistics: guidelines]. Khabarovsk, 2011. 34 p. (In Russ.).
7. Ezhemesjachnye i godovye otchjoty o funkcionirovani jelektrojenergetiki / kratkie ezhemesjachnye otchjoty o kljuchevyh rezul'tatah raboty jelektrojenergetiki Ministerstva jenergetiki RF [Short monthly reports of the Ministry of Energy of the Russian Federation on the functioning of the electric power industry]. Available at URL: <https://minenergo.gov.ru/node/4858>(In Russ.).
8. *Otchet o funkcionirovani elektroenergetiki v 2016 godu* [Report on the functioning of the electric power industry in 2016]. Available at URL: <https://minenergo.gov.ru/system/download-pdf/4858/71298> (In Russ.).
9. *Elektroenergetika Rossii: osnovnyye pokazateli funkcionirovaniya i tendentsii razvitiya* [Electric power industry in Russia: basic performance indicators and development trends]. Available at URL: https://www.hse.ru/data/2015/05/24/1097192707/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4_%D1%8D%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D1%8D%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8.pdf (In Russ.).
10. *Proekt energeticheskoy strategii Rossii na period do 2035 goda* [Energy strategy of Russia for the period up to 2035]. Available at: <http://www.minenergo.gov.ru/node/1920> (In Russ.).
11. Vorotnicikj V., Ovsejchuk V., Kutovoj G. Snizheniye poter' elektroenergii: strategicheskij put' povysheniya energoeffektivnosti setey [Reduction of power losses. A strategic way to increase the energy efficiency of networks]. *Novosti elektrotehniki* [News of electrical engineering], 2013, no. 3 (93). Available at URL: <http://www.news.elteh.ru/arh/2015/93/05.php> (In Russ.).
12. Kirillin V.A. *Energetika. Glavnyye problemy: v voprosakh i otvetakh* [Power engineering. The main problems: in questions and answers]. Moscow, 1990. 128 p. (In Russ.).
13. Zhelezko Yu.S. *Rashchyot, analiz i normirovaniye poter' elektroenergii v elektricheskikh setyakh: rukovodstvo dlya prakticheskikh raschetov* [Calculation, analysis and normalization of electric power losses in electric networks: A guide for practical calculations]. Moscow, 2003. 280 p. (In Russ.).
14. Sharov Yu., Pelymskiy V., Gadzhiev M. Snizheniye poter' elektroenergii pri vnedrenii Smart Grid [Reducing power losses when implementing Smart Grid]. *Elektroenergiya. Peredacha i raspredeleniye* [Electricity. Transmission and distribution], 2011, no. 6. Available at URL: http://eepr.ru/article/Snizhenie_potere_elektroenergii_pri_vnedrenii/, accessed 18.06.2017. (In Russ.).
15. *Putevoditel po energetike* [Guide to Energy]. Available at URL: <http://pue8.ru> (In Russ.).

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES

Вестник Челябинского государственного университета.
2017. № 14 (410). Экономические науки. Вып. 59. С. 78–85.

УДК 332.122
ББК У04

КРУПНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИИ: АНАЛИЗ КЛЮЧЕВЫХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В. И. Бархатов, И. А. Белова, Д. С. Бенц

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Исследование выполнено на средства гранта Фонда перспективных научных исследований
Челябинского государственного университета

Проанализировано распределение крупных российских предприятий по ключевым сферам деятельности в рамках каждого федерального округа; отмечена его неравномерность. В каждом федеральном округе выявлены сферы деятельности, как свойственные крупным предприятиям, так и наоборот, пользующиеся малой популярностью у крупного бизнеса. Установлен существенный перекоп в отраслевой структуре крупного бизнеса в сторону сферы оптовой и розничной торговли. Информационную базу исследования составили данные бухгалтерской и налоговой отчетности крупных предприятий России за 2015 г., предоставленные Первым независимым рейтинговым агентством (www.fira.ru). Результаты, полученные в настоящем исследовании, будут выступать стартовой «площадкой» для проведения дальнейшей оценки вклада крупного бизнеса (в том числе ключевых сфер его деятельности) в благосостояние российских регионов.

Ключевые слова: *крупный бизнес, крупные российские предприятия, федеральный округ, регионы, ключевые сферы деятельности, благосостояние регионов.*

Значимость предпринимательского сектора, независимо от его размера и сфер деятельности, неоспорима для экономики любой страны. В подтверждение тому выступают многочисленные исследования и экономические теории. Будь то классическая макроэкономическая теория или представители кейнсианства, ратовавшие за активное вмешательство государства в экономику, — все теории сходятся в одном: в необходимости развития предпринимательского сектора, поскольку именно он раскручивает «маховик» производства, кредитования, потребления, позволяя наращивать благосостояние каждого экономического субъекта. Однако сегодняшние реалии показали несостоятельность многих как микроэкономических, так и макроэкономических теорий. Сегодня представители политической, экономической и бизнес-элиты всё чаще заявляют о необходимости избавления России от её «однобокости» (термин президента РФ) — то есть зависимости от конъюнктуры мирового рынка энергоносителей, о необходимости создать и развить полный цикл российского производства во всех ключевых отраслях, начиная от ресурсной базы и заканчивая готовым продук-

том. Ключевой принцип либеральной экономики (*l'aissez-faire* — принцип невмешательства государства в дела экономики) также показал свою несостоятельность. И речь не идёт о постоянном регулировании бизнеса, наоборот, сегодня говорят о том, что ему нужно дать больше свободы, дать возможность «дышать». Речь идёт о том, что государство должно создать условия — так называемую институциональную почву — для роста и развития любого бизнеса. Сегодня глобализация и либерализация международного рынка сменилась приоритетами национальной безопасности, а потому российская экономика должна расти и развиваться всесторонне, а не только по линии добычи и продажи сырьевых ресурсов. Только сильная и всесторонне развитая национальная экономика сможет обеспечить экономическую, в том числе и продовольственную безопасность. И не последняя роль в этом должна отводиться бизнесу, так как именно он по своей природе является «инвестиционным локомотивом» российской экономики.

Цель исследования заключается в анализе ключевых сфер деятельности российских крупных предприятий. Данное исследование и исследование,

проведённое ранее В. И. Бархатовым и коллегами [15], будут выступать стартовой «площадкой» для осуществления дальнейшей оценки вклада крупного бизнеса (в том числе ключевых сфер его деятельности) в благосостояние российских регионов.

Влияние крупного бизнеса на инновационный потенциал и инфраструктуру регионов и его роль в национальной экономике раскрыты Г. Р. Сафиной, М. Ваниевой, С. И. Абдульбакиевой [18; 24]. Сравнительный анализ функционирования крупного бизнеса в субъектах Российской Федерации и их влияние на экономику исследованы Н. В. Зубаревич [19]. Тенденции развития российского крупного бизнеса, механизмы взаимодействия государственных органов и крупных бизнес-структур на территории присутствия изучены И. Ю. Беляевой, О. В. Даниловой и А. П. Сокурено [16; 17; 25]. Оценка роли крупного бизнеса в формировании региональной экономической политики осуществлена Е. А. Кашиной и Е. Д. Разгулиной [20; 22].

Много работ, в том числе и исследования Р. Р. Ахтариева, С. А. Мещеряковой, Л. А. Савченко, посвящено анализу разных форм взаимодействия малого и крупного бизнеса, включая их интеграцию, слияние и поглощение, пути кооперации, формы партнёрства, государственную поддержку их взаимодействия [14; 21; 23]. Но, к сожалению, на практике такое взаимодействие встречается крайне редко. Среди причин, объясняющих отсутствие связей между крупным и малым бизнесом, можно назвать несовершенство законодательства, в первую очередь налогового, недостаточное количество действенных программ государственной поддержки, направленных на обеспечение такого взаимодействия, и др. Малый и средний бизнес наряду с крупным является «фундаментом» российской экономики, однако до сих пор его возможности не исследованы в полной мере, что раскрыто в статьях В. И. Бархатова и коллег [1–3]. Влияние региональной институциональной среды на структуру капитала малых и средних предприятий в Испании анализировалось Ф. ди Пьетро и коллегами [4]. Исследование факторов, оказывающих влияние на успешное функционирование бизнеса, было проведено А. Перезом и И. Родригесом Дель Боске [11]. Исследование роли крупного бизнеса, проблем его функционирования в экономиках других стран также проводилось зарубежными коллегами. В частности, влияние бизнеса на экономический рост регионов Латвии исследовали Г. Круминьш и коллеги [9]. А. К. Кирдасиновой и коллегами проведена оценка текущего состоя-

ния крупного и малого бизнеса в Казахстане [8]. Н. Лангвинине, И. Дауноравичюте провели анализ факторов, оказывающих влияние на успешное функционирование бизнеса в отдельных сферах деятельности в Литве [10]. Сравнительный анализ возможностей и необходимости бизнеса разных размеров в Индии и Китае осуществлён исследователями из Индийского института управления С. Сахасранамом и М. Судом [12]. Оценка экономического эффекта от предпринимательства и деятельности бизнеса, а также выявление реалистических ожиданий от функционирования бизнеса раскрыты Д. Саммерсом [13].

Важным направлением в исследованиях функционирования крупного бизнеса является проблема его государственной поддержки. Здесь наблюдается две противоположные точки зрения. Одна часть экономического сообщества придерживается мнения о необходимости невмешательства государства в деятельность крупного бизнеса. Другая же часть, наоборот, считает, что государство обязано регулировать бизнес. Масштабное исследование в этом ключе было проведено Дж. И. Хайдаром [6]. Он оценил влияние реформ регулирования бизнеса на экономический рост в 172 странах и установил, что в среднем каждая реформа, направленная на регулирование бизнеса, способствует росту ВВП на 0,15 %. Кроме того, С. Джанков с соавторами, Дж. И. Хайдар показали, что государственная поддержка бизнеса не должна носить обременительного характера, так как это отрицательно скажется на экономическом росте [5; 7].

Теоретической и методологической базой настоящего исследования выступают аналитические и обзорные статьи в области изучения проблем функционирования крупного, среднего и малого бизнеса, их роли в национальной экономике и региональной экономической политике, проблем взаимодействия государственности власти и бизнес-структур, малого и крупного бизнеса. Информационной базой для исследования стали данные бухгалтерской и налоговой отчётности крупных российских предприятий в разрезе их сфер деятельности за 2015 г. Выделение сфер деятельности крупных предприятий происходило на основе общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД). Данные были предоставлены лидером в сфере информационного обеспечения — Первым независимым рейтинговым агентством.

Методическим инструментарием в данном исследовании выступают общенаучные методы

экономической науки, в том числе методы сравнительного и графического анализа, индукции, дедукции, синтеза, системного подхода.

Информационную базу исследования составили крупные российские предприятия. В силу отсутствия чёткого определения понятия «крупный бизнес» как в экономической литературе, так и в нормативно-законодательной базе, в качестве крупных предприятий нами были выбраны предприятия с выручкой от реализации товаров, работ, услуг, превышающей 2 млрд р. В выборку вошли 8 894 крупных российских предприятия, распределённые в последующем по федеральным округам, а затем, на основе ОКВЭД, и по сферам деятельности. (Классификатор ОКВЭД состоит из 21 раздела, включающего 88 классов.)

С учётом заданного критерия распределение предприятий крупного бизнеса по федеральным округам и по сферам деятельности в соответствии с ОКВЭД представлено в табл. 1.

Анализ табл. 1 позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, наблюдается неравномерность пространственного размещения крупных предприятий по России. Более 50 % крупных предприятий сосредоточено в ЦФО, административным центром которого является Москва. Распределение остальных 49 % крупных предприятий по округам также отличается неоднородностью и неравномерностью. Во-вторых, ни в одном федеральном округе не представлены все сферы деятельности крупных предприятий в соответствии с разделами и классами ОКВЭД. В-третьих, число сфер деятельности крупных предприятий больше в тех

округах, где больше количество самих предприятий в нём. К ним относятся ЦФО, СЗФО и ПФО.

Подробнее рассмотрим распределение крупных предприятий по сферам деятельности в рамках каждого федерального округа Российской Федерации. Необходимо отметить, что для достижения наибольшей наглядности данные для анализа были сгруппированы в соответствии с разделами ОКВЭД, при этом классы и подклассы представлены не были (табл. 2). Кроме того, в анализ табл. 2 не включались предприятия, формирующие разделы ОКВЭД, удельный вес которых в общей структуре разделов ОКВЭД по каждому округу составлял менее 1 %.

Данные табл. 2 выявляют общие закономерности распределения крупных предприятий по сферам деятельности внутри федеральных округов России. В частности, в стране доля крупных предприятий, занятых в сфере оптовой и розничной торговли, занимает наибольший удельный вес по сравнению с прочими сферами, за исключением ПФО, где с небольшим перевесом лидирует обрабатывающее производство.

В ЦФО большая часть предприятий торговли — это оптовики (кроме торговли транспортными средствами и мотоциклами).

Доля предприятий обрабатывающих производств примерно одинакова для всех округов, разница заключается лишь в структуре. В ЦФО это предприятия по производству пищевых продуктов, химических веществ и продуктов, резиновых и пластмассовых изделий. Малая часть крупных предприятий занята в лёгкой промышленности,

Количество российских предприятий с выручкой свыше 2 млрд р. в год в разрезе федеральных округов и сфер деятельности в 2015 г.

Федеральный округ	Количество предприятий крупного бизнеса в округе	Доля в общем количестве предприятий крупного бизнеса РФ, %	Число разделов /классов ОКВЭД в округе	Доля в общем числе разделов/классов ОКВЭД, %
Центральный федеральный округ (ЦФО)	4 493	51	19/77	90/88
Северо-Западный федеральный округ (СЗФО)	1 137	13	17/84	81/95
Приволжский федеральный округ (ПФО)	1 079	12	15/53	71/60
Сибирский федеральный округ (СФО)	639	7	14/50	67/57
Уральский федеральный округ (УФО)	637	7	15/34	71/39
Южный федеральный округ (ЮФО)	513	6	16/49	76/56
Дальневосточный федеральный округ (ДВФО)	292	3	13/36	62/41
Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО)	104	1	9/22	43/25
Итого	8 894	100	—	—

Таблица 2

Распределение предприятий крупного бизнеса по сферам деятельности в каждом округе (2015 г.)

Сфера деятельности	Доля в общем количестве крупных предприятий округа, %							
	ЦФО	СЗФО	ПФО	СФО	УФО	ЮФО	ДВФО	СКФО
Оптовая и розничная торговля	47	40	31	35	27	43	29	38
Обрабатывающие производства	16	23	32	21	24	24	7	22
Строительство	8	11	7	5	9	7	10	6
Профессиональная, научная и техническая деятельность	7	5	4	3	4	<1	3	–
Финансовая и страховая деятельность	7	2	3	<1	2	<1	<1	2
Транспортировка и хранение	4	6	3	5	4	10	12	6
Обеспечение электроэнергией, газом и паром	3	4	7	9	7	7	7	16
Операции с недвижимостью	3	1	<1	<1	<1	<1	<1	–
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство	2	3	3	3	3	4	13	7
Добыча полезных ископаемых	<1	2	8	16	16	2	18	2
Информация и связь	3	1	<1	<1	<1	<1	<1	–
Водоснабжение и водоотведение	<1	1	2	<1	3	<1	<1	1
И т о г о	100	100	100	100	100	100	100	100

включая производство текстильных изделий, обуви и одежды. В структуре обрабатывающих производств ПФО и СФО главные позиции занимают аналогичные сферы, что и в ЦФО. В УФО лидерами в промышленном секторе являются металлургические предприятия.

В трёх округах — СФО, УФО и ДФО — крупный бизнес участвует в добыче полезных ископаемых, составляя 16–18 % в общем количестве крупных предприятий.

Отличительная особенность отраслевой структуры ДВФО — наибольшая доля сферы сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства и рыбоводства (за счёт рыболовства и рыбоводства), а СКФО — сферы обеспечения электрической энергией, газом и паром. Кроме того, в СКФО нет ни одной сферы, удельный вес которой в отраслевой структуре крупного бизнеса составлял бы менее 1 %.

Менее 1 % в отраслевой структуре крупного бизнеса округов (за исключением ЦФО) в основном занимает деятельность в области информации и связи, операций с недвижимостью, аренды и лизинга. Ни в одном округе крупный бизнес не представлен (или он составляет менее 1 %) в гостиничном секторе, сфере общественного питания, в области образования, здравоохранения, культуры, спорта и организации досуга.

Таким образом, результаты проведённого исследования позволяют сделать ряд выводов. Во-

первых, распределение крупных предприятий в географическом пространстве России носит неоднородный и неравномерный характер. Большая часть крупных предприятий сконцентрирована в ЦФО. Во-вторых, очевидно, что участие крупного бизнеса в структуре сфер деятельности типично для всех округов. В их число входят оптовая и розничная торговля; обрабатывающие производства; строительство; транспортировка и хранение; обеспечение электрической энергией, газом и паром; сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство. В-третьих, российскому крупному бизнесу свойственна «однобокость» в структуре занимаемых сфер деятельности. В каждом округе наблюдается существенный перекоп в сторону оптовой и розничной торговли (диапазон вариации 27–47 %). Доля крупных предприятий, занятых в сфере обрабатывающих производств, как правило, ниже (диапазон вариации 7–32 %). Доля предприятий сферы строительства примерно одинакова по округам (диапазон вариации 5–10 %) и не зависит от числа крупных предприятий в округе. Кроме того, крупный бизнес сконцентрирован в сфере добычи полезных ископаемых в тех регионах и округах, где наблюдается наличие сырьевых ресурсов и открытие новых месторождений в них. В-четвёртых, выявлены сферы деятельности, не пользующиеся популярностью у крупного бизнеса, — это здравоохранение и социальные услуги; культура и образование; государственное

управление и обеспечение военной безопасности, социальное обеспечение; ветеринарная деятельность; научные исследования и разработки.

Среди причин, объясняющих такое распределение крупных российских предприятий по сферам деятельности, можно назвать следующие. В первую очередь, это предпочтения крупного бизнеса закупать технологии производства и необходимое оборудование за границей, не занимаясь развитием отечественного производства. Российскому крупному бизнесу свойственно заимствование уже существующих зарубежных инновационных проектов, а не создание новых производств. Об этом свидетельствует ничтожная доля крупных предприятий, занятых в сфере научных исследований и разработок.

Для обеспечения устойчивого развития российских регионов необходимо проводить дальнейшую отраслевую перестройку крупного бизнеса. В частности, продолжать развитие обрабаты-

вающих производств, включая машиностроение, авиапромышленность, металлургическое производство, лёгкую промышленность; развитие агропромышленного комплекса, в том числе сельскохозяйственное перерабатывающее производство, растениеводство, животноводство, рыбное хозяйство; развитие предприятий по производству информационных технологий и компьютерного программного обеспечения.

Результаты, полученные в настоящем исследовании, будут выступать стартовой «площадкой» для определения вклада крупного бизнеса в экономический рост и развитие регионов, что позволит оценить эффективность проводимой государством экономической политики, в том числе в отношении крупного бизнеса. Исследование даст возможность понять, насколько крупный российский бизнес сегодня эффективен, «злоупотребляет» ли он своим положением на рынке и какова налоговая отдача от такого бизнеса.

Список литературы

1. Barkhatov, V. External Success Factors of Small and Medium-Sized Enterprises of Russia: Economic Aspect / V. Barhatov, I. Belova // Country Experiences in Economic Development, Management and Entrepreneurship : proceedings of the 17th Eurasia Business and Economics Society Conference (Vol. 5 of the series Eurasian Studies in Business and Economics). — Springer, 2017. — P. 453–468.
2. Barhatov, V. Taxation and Transaction Costs as Factors of Business Success in Medium-Sized Enterprises in Russia / V. Barhatov, E. Nikolayeva, I. Belova // Entrepreneurship, Business and Economics : proceedings of the 15th Eurasia Business and Economics Society Conference. — Springer, 2016. — Vol. 1 — P. 129–137.
3. Barkhatov, V. Key Success Factors and Barriers for Small Businesses: Comparative Analysis / V. Barkhatov, D. Pletnyov, A. Campa // Procedia — Social and Behavioral Sciences. — 2016. — № 221. — P. 29–38.
4. Pietro, F. di. Regional development and capital structure of SMEs [Электронный ресурс] / F. di Pietro, M. J. Palacín Sánchez, J. L. Roldán // Cuadernos de Gestión, 2017. — URL: <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/revista/en/online-first/onlinefirst/368>
5. Djankov, S. Regulation and growth / S. Djankov, C. McLiesh, R. Ramalho // Economics letters. — 2006. — № 92 (3). — P. 395–401.
6. Haidar, J. I. The Impact of Business Regulatory Reforms on Economic Growth / J. I. Haidar // Journal of the Japanese and International Economies. — 2012. — № 26. — P. 285–307.
7. Haidar, J. I. Investor Protections and Economic Growth / J. I. Haidar // Economics Letters. — 2009. — № 103 (1). — P. 1–4.
8. Kirdasinova, K. A. Current State of Business Development in Kazakhstan / K. A. Kirdasinova, A. A. Muf-tigalieva, G. S. Zhanseitova [et al.] // Journal of Advanced Research in Law and Economics. — 2016. — Vol. 7, iss. 2 (16). — P. 260–269.
9. Krumins, G. Preconditions for Regional Economic Growth at the District Level in Vidzeme, Latvia / G. Krumins, I. Krumina, S. Rozentale // Procedia — Social and Behavioral Sciences. — 2015. — № 213. — P. 117–122.
10. Langvinienė, N. Factors Influencing the Success of Business Model in the Hospitality Service Industry / N. Langvinienė, I. Daunoravičiūtė // Procedia — Social and Behavioral Sciences. — 2015. — № 213. — P. 902–910.
11. Pérez, A. Identidad, imagen y reputación de la empresa: integración de propuestas teóricas para una gestión exitosa [Электронный ресурс] / A. Pérez, I. Rodríguez del Bosque // Cuadernos de Gestión. — 2015. — № 14 (1). — P. 97–126. — URL: <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/revista/en/published-issues/articulo?year=2014&vol=14&num=1&o=5>.

12. Sahasranamam, S. Opportunity and Necessity Entrepreneurship: a Comparative Study of India and China / S. Sahasranamam, M. Sud // *Academy of Entrepreneurship Journal*. — 2016. — Vol. 22, № 1. — P. 21–40.
13. Summers, D. The Economic Impact Of Entrepreneurship: Setting Realistic Expectations / D. Summers // *Academy of Entrepreneurship Journal*. — 2015. — Vol. 21, № 2. — P. 99–107.
14. Ахтариев, Р. Р. Башкортостан: кооперационные связи между крупным и малым бизнесом. Развитие хозяйственных связей между крупным и малым бизнесом в отечественной экономике / Р. Р. Ахтариев // *Рос. предпринимательство*. — 2011. — № 1–2. — С. 23–29.
15. Бархатов, В. И. Предприятия крупного бизнеса России: анализ в разрезе федеральных округов / В. И. Бархатов, И. А. Белова, Д. С. Бенц // *Вестн. Челяб. гос. ун-та*. — 2017. — № 5 (401). — С. 104–113.
16. Беляева, И. Ю. Взаимодействие бизнеса и власти: рекомендации по повышению устойчивости территорий присутствия крупного бизнеса / И. Ю. Беляева, О. В. Данилова // *Современные корпоративные стратегии и технологии в России* : сб. науч. ст. / под науч. ред. И. Ю. Беляевой. — М., 2015. — С. 23–34.
17. Беляева, И. Ю. Механизмы взаимодействия государственных органов и крупных бизнес-структур на территории присутствия / И. Ю. Беляева, О. В. Данилова // *Управл. науки в соврем. России*. — 2014. — Т. 1, № 1. — С. 30–34.
18. Ваниева, М. Роль крупного бизнеса в экономике России / М. Ваниева, С. И. Абдульбакиева // *Учётно-аналитическое обеспечение стратегии устойчивого развития предприятия* : материалы междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Р. А. Абдуллаева. — Симферополь, 2017. — С. 70–73.
19. Зубаревич, Н. В. Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы : аналит. докл. / Н. В. Зубаревич ; Независимый ин-т социал. политики. — М. : Поматур, 2005. — 101 с.
20. Кашина, Е. А. Роль крупного бизнеса в формировании региональной политики российского государства: сырьевой аспект / Е. А. Кашина // *Нац. безопасность / NOTA BENE*. — 2013. — № 5. — С. 35–50.
21. Мещерякова, С. А. Государственная поддержка взаимодействия малого предпринимательства с крупным бизнесом / С. А. Мещерякова // *Вестн. Казан. гос. финансово-экон. ин-та*. — 2011. — № 3. — С. 35–39.
22. Разгулина, Е. Д. Крупный бизнес как ориентир региональной экономической политики / Е. Д. Разгулина // *Экономика и менеджмент инновац. технологий*. — 2014. — № 2 (29). — С. 15.
23. Савченко, Л. А. Формы и эффекты хозяйственного взаимодействия субъектов малого предпринимательства с крупным бизнесом / Л. А. Савченко // *Terra Economicus*. — 2008. — Т. 6, № 1–3. — С. 291–295.
24. Сафина, Г. Р. Влияние крупного бизнеса на инновационный потенциал и бизнес-инфраструктуру регионов / Г. Р. Сафина // *Дискуссия*. — 2013. — № 8 (38). — С. 80–82.
25. Сокуренок, А. П. Тенденции развития крупного бизнеса в России / А. П. Сокуренок // *Концепт*. — 2014. — Т. 20. — С. 3706–3710.

Сведения об авторах

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

Белова Ирина Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков, Челябинский государственный университет. Челябинск, Россия. belova@csu.ru

Бенц Дарья Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков, Челябинский государственный университет. Челябинск, Россия. benz@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2017. No. 14 (410). Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 78–85.

LARGE SIZED ENTERPRISES IN RUSSIA: ANALYSIS OF KEY AREAS OF ACTIVITY

V.I. Barkhatov

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

I.A. Belova

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

D.S. Benz

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

The purpose of the article is the analysis of the large Russian business distribution among the key fields of activity concerning each federal district. The authors show unevenness of the large enterprises distribution among the different sectors. The authors have defined the fields of activity peculiar for the large enterprises in each federal district and also the fields of activity with low popularity among large business. There is an essential distortion in the sector structure of large business towards the sphere of wholesale and retail trading. The information base of the research are indicators of accounting financial statements and tax reports of the large Russian enterprises for 2015. The First Independent Rating Agency is the supplier of mentioned indicators. The received results will allow to make the analysis of sector structure of large business in Russia, to estimate the importance of large business for the Russian economy and his contribution to economic growth and development of regions

Keywords: *large business, large russian enterprises, the federal district, regions, key areas of activity, well-being of the regions.*

References

1. Barhatov V., Belova I. External Success Factors of Small and Medium-Sized Enterprises of Russia: Economic Aspect. *Country Experiences in Economic Development, Management and Entrepreneurship*. Proceedings of the 17th Eurasia Business and Economics Society Conference. Springer, 2017. Pp. 453–468. (Vol. 5 of the series Eurasian Studies in Business and Economics).
2. Barhatov V., Nikolaeva E., Belova I. Taxation and Transaction Costs as Factors of Business Success in Medium-Sized Enterprises in Russia. *Entrepreneurship, Business and Economics*. Proceedings of the 15th Eurasia Business and Economics Society Conference. Springer, 2016. Vol. 1. Pp. 129–137.
3. Barkhatov V., Pletnyov D., Campa A. Key Success Factors and Barriers for Small Businesses: Comparative Analysis. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*, 2016, no. 221, pp. 29–38.
4. Pietro F. di, Palacín Sánchez M.J., Roldán J.L. Regional development and capital structure of SMEs. *Cuadernos de Gestión*, 2017. Available at: <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/revista/en/online-first/onlinefirst/368>
5. Djankov S., McLiesh C., Ramalho R. Regulation and growth. *Economics letters*, 2006, no. 92 (3), pp. 395–401.
6. Haidar J.I. The impact of business regulatory reforms on economic growth. *Journal of The Japanese and International Economies*, 2012, no. 26, pp. 285–307.
7. Haidar J.I. Investor protections and economic growth. *Economics letters*, 2009, no. 103 (1), pp. 1–4.
8. Kirdasinova K.A., Muftigaliyeva A.A., Zhanseitova G.S., Demessinov T.Zh., Kurmanov N.A., Baitenova L.M., Seleznyova I.V. Current State of Business Development in Kazakhstan. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 2016, vol. VII, issue 2(16), pp. 260–269.
9. Krumins G., Krumina I., Rozentale S. Preconditions for regional economic growth at the district level in Vidzeme, Latvia. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*, 2015, no. 213, pp. 117–122.
10. Langvinienė N., Daunoravičiūtė I. Factors Influencing the Success of Business Model in the Hospitality Service Industry. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*, 2015, no. 213, pp. 902–910.
11. Pérez A., Rodríguez del Bosque I. Identidad, imagen y reputación de la empresa: integración de propues-

tas teóricas para una gestión exitosa. *Cuadernos de Gestión*, 2015, 14 (1), pp. 97–126. Available at: <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/revista/en/published-issues/articulo?year=2014&vol=14&num=1&o=5> (In Ital.).

12. Sahasranamam S., Sud M. Opportunity and Necessity Entrepreneurship: a Comparative Study of India and China. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 2016, vol. 22, no. 1, pp. 21–40.

13. Summers D. The Economic Impact of Entrepreneurship: Setting Realistic Expectations. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 2015, vol. 21, no. 2, pp. 99–107.

14. Akhtariyev R.R. Bashkortostan: kooperatsionnyye svyazi mezhdu krupnym i malym biznesom. Razvitiye khozyaystvennykh svyazey mezhdu krupnym i malym biznesom v otechestvennoy ekonomike [Bashkortostan: cooperation ties between large and small business. Development of economic ties between large and small business in the domestic economy]. *Rossiyskoye predprinimatel'stvo* [Russian Entrepreneurship], 2011, no. 1–2, pp. 23–29. (In Russ.).

15. Barhatov V.I., Belova I.A., Benz D.S. Predpriyatiya krupnogo biznesa Rossii: analiz v razreze federal'nykh okrugov [Enterprises of large business in Russia: analysis in the context of federal districts]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2017, no. 5 (401), pp. 104–113. (In Russ.).

16. Belyaeva I.Yu., Danilova O.V. Vzaimodeystviye biznesa i vlasti: rekomendatsii po povysheniyu ustoychivosti territoriy prisutstviya krupnogo biznesa [Interaction between business and government: recommendations on increasing the stability of the territories of the presence of large business]. *Sovremennyye korporativnyye strategii i tekhnologii v Rossii. Sbornik nauchnykh statey: v 3 chastyakh* [Modern corporate strategies and technologies in Russia. Collection of scientific articles]. Moscow, 2015. Pp. 23–34. (In Russ.).

17. Belyaeva I.Yu., Danilova O.V. Mekhanizmy vzaimodeystviya gosudarstvennykh organov i krupnykh biznes-struktur na territorii prisutstviya [Mechanisms of interaction of state bodies and large business structures in the territory of the presence]. *Upravlencheskiye nauki v sovremennoy Rossii* [Administrative Sciences in Contemporary Russia], 2014, vol. 1, no. 1, pp. 30–34. (In Russ.).

18. Vanieva M., Abdulbakiyeva S.I. Rol' krupnogo biznesa v ekonomike Rossii [The role of big business in the Russian economy]. *Uchyotno-analiticheskoye obespecheniye strategii ustoychivogo razvitiya predpriyatiya. Materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Accounting and analytical support of sustainable enterprise development strategy. Materials of the international scientific-practical conference]. Simferopol, 2017. Pp. 70–73. (In Russ.).

19. Zubarevich N.V. *Krupnyy biznes v regionakh Rossii: territorial'nye strategii razvitiya i sotsial'nye interesy. Analiticheskiy doklad Nezavisimyy institut sotsial'noy politiki* [Large business in Russia's regions: territorial development strategies and social interests. Analytical report Independent Institute for Social Policy]. Moscow, Pomatur Publ., 2005. 101 p. (In Russ.).

20. Kashina E.A. Rol' krupnogo biznesa v formirovanii regional'noy politiki rossiyskogo gosudarstva: syr'yevoy aspekt [The role of big business in shaping the regional policy of the Russian state: the raw material aspect]. *Natsional'naya bezopasnost' / NOTA BENE* [National Security / nota bene], 2013, no. 5, pp. 35–50. (In Russ.).

21. Meshcheryakova S.A. Gosudarstvennaya podderzhka vzaimodeystviya malogo predprinimatel'stva s krupnym biznesom [State support of interaction of small business with large business]. *Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo finansovo-ekonomicheskogo instituta* [Bulletin of the Kazan State Financial and Economic Institute], 2011, no. 3, pp. 35–39. (In Russ.).

22. Razgulina E.D. Krupnyy biznes kak oriyentir regional'noy ekonomicheskoy politiki [Large business as a reference point for regional economic policy]. *Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologiy* [Economics and management of innovative technologies], 2014, no. 2 (29), pp. 15. (In Russ.).

23. Savchenko L.A. Formy i efekty khozyaystvennogo vzaimodeystviya sub'yektov malogo predprinimatel'stva s krupnym biznesom [Forms and effects of economic interaction of small business entities with large business]. *Terra Economicus* [Terra Economicus], 2008, vol. 6, no. 1–3, pp. 291–295. (In Russ.).

24. Safina G.R. Vliyaniye krupnogo biznesa na innovatsionnyy potentsial i biznes-infrastrukturu regionov [Influence of large business on innovative potential and business infrastructure of regions]. *Diskussiya* [Discussion], 2013, no. 8 (38), pp. 80–82. (In Russ.).

25. Sokurenko A.P. Tendentsii razvitiya krupnogo biznesa v Rossii [Tendencies of development of large business in Russia]. *Nauchno-metodicheskiy elektronnyy zhurnal Kontsept* [Scientific and methodical electronic journal Concept], 2014, vol. 20, pp. 3706–3710. (In Russ.).

УДК 330.3
ББК 65.050

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

Д. А. Сорокин

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассмотрены проблемы развития быстрорастущих компаний в современных экономических условиях. Актуальность данного направления исследований определяется рядом факторов научного, политического и геополитического характера. Научное обоснование необходимости изучения данных субъектов бизнеса определяется их уникальностью и значительными отличиями от «классических» предприятий. Политический и геополитический интерес связан со значительным влиянием на национальную экономику, которое оказывают быстрорастущие компании, а также с желанием масштабирования их опыта на остальные сектора экономики с целью получения дополнительных конкурентных преимуществ. Автором рассматриваются теоретические и методологические вопросы, а также особенности оценки финансовой эффективности быстрорастущих компаний в российской и мировой практике.

Ключевые слова: *быстрорастущие компании, компании-газели, оценка эффективности, коммерческая успешность.*

В отечественной экономике в разные периоды её развития актуальность приобретали различные вопросы: выбор направлений модернизации, поиск точек роста, изыскание внутренних резервов развития и многие другие. Конечно же, их актуальность диктуется в первую очередь условиями макроэкономической среды, которые за последние десятилетия кардинально изменились от необходимости дальнейшей глобализации и концентрации капитала до ориентированности на внутреннее производство в условиях санкционных ограничений [11]. Однако все эти вопросы, несмотря на серьёзные различия в направлениях и методах решения, имеют общую составляющую — выделение флагманов экономического развития, роль которых в национальной экономической системе огромна и в зависимости от условий может варьироваться от выбора курса до создания резервов [9]. Флагманами таких экономических перемен могут выступать быстрорастущие предприятия: именно ими создаётся преобладающая часть новых рабочих мест, их рост способствует развитию и, самое главное, внедрению инноваций в производственный процесс, что увеличивает совокупную производительность и создаёт новые рынки и рыночные ниши. Помимо общего положительного влияния на экономику страны одна или несколько быстрорастущих компаний способны развить и вывести в число передовых экономику того региона, в котором они находятся: аккумулируются новые

инвестиционные потоки в регион, увеличивается занятость населения, возрастает покупательская способность жителей и многое другое, что положительно влияет на общее благосостояние [10].

Исследования, проведённые в США и ряде европейских стран, показали, что из всего количества компаний, независимо от национальной принадлежности, примерно 5% от общего числа фирм создают до 85% новых рабочих мест и приносят значимый вклад в модернизацию хозяйства. В частности, отчёт Лондонской некоммерческой организации NESTA свидетельствует о том, что с 2002 по 2008 г. всего 6% компаний, штат сотрудников которых в начале их деятельности составлял 10 и более человек, создали до 50% рабочих мест [13]. Эта небольшая часть компаний относится к числу быстрорастущих, чьё влияние на экономику весьма важно.

Вопрос быстрорастущих компаний в экономической науке пока недостаточно изучен. Однако данный феномен весьма интересен своей природой и влиянием не только на составные части конкретного быстрорастущего предприятия и его общее благосостояние, но и на всю экономику как регионального, так и макроэкономического масштаба. Настоящая работа призвана провести анализ существующих в экономической теории методик оценки эффективности быстрорастущих фирм, что фактически сводится к двум направлениям исследования. Во-первых, изучение природы и сущности быстрорастущих компаний, кото-

рые формируют их характерные черты и отличия. Во-вторых, анализ условий развития быстрорастущих фирм, следствием влияния которых стала их финансовая успешность. К числу таких можно отнести инвестиционную деятельность компании и инвестиционную среду в целом, проводимые компанией реорганизационные мероприятия и уровень развития рыночной инфраструктуры на этот момент, уровень транзакционных издержек и мероприятия по их снижению и т. д. [1; 8].

В силу немногочисленности работ по данной теме и чрезвычайной важности влияния быстрорастущих компаний на национальную экономику необходимость изучения финансовой модели быстрорастущих компаний и разработки методики оценки их эффективности является весьма актуальной.

Первооткрывателем феномена быстрорастущих компаний является американский экономист Д. Берч. Именно он столкнулся с нетипичными экономическими моделями, показатели которых явно отличались от большинства во время проведения обширного исследования влияния перемещения фирм по штатам на уровень занятости, которое было заказано Департаментом торговли США. Однако в ходе работы тема исследования отошла на второй план, смещённая весьма интересным наблюдением: для преобладающей части как крупных, так и мелких компаний характерен крайне медленный рост и минимальный вклад в увеличение ВВП страны и занятости населения [5]. Однако среди огромной выборки была отмечена маленькая часть фирм, характеризующаяся динамичным и устойчивым ростом. Позже такие фирмы прозвали газелями. Также было выяснено, что подавляющее большинство быстрорастущих фирм-газелей принадлежит малому и среднему бизнесу, но важную роль, как оказалось, играет не столько размер фирмы, сколько устойчивый и быстрый рост. Газелью может стать не только вновь образованная компания, но и уже долгое время существующая.

Как отмечает Д. Берч, к числу фирм-газелей относились лишь 4% компаний из выборки, но именно они в период с 1988 по 1992 г. создали около 70% новых рабочих мест в США. Позже аналогичные исследования были проведены не только в Америке, но и в других странах, а проблема фирм-газелей вышла на мировой уровень, заинтересовав своей природой учёных из многих стран. Так, Великобритания оказалась обладательницей 4% фирм-газелей среди числа

всех фирм страны, и именно эта небольшая часть фирм способствовала созданию 50% новых рабочих мест в стране. Лишь 1% фирм-газелей сгенерировал 40% общего увеличения занятости в Финляндии. Таким образом, напрашивается вывод: быстрорастущие компании-газели создают большую часть прироста занятости.

Подобное исследование, проведённое А. Ю. Юдановым, включающее несколько пятилетних отрезков, в общем охватило период с 1999 по 2007 г. В это время средняя доля фирм-газелей в числе перманентных компаний, по статистическим данным, установилась в пределах 7–8%, что уже вдвое выше среднего количества газелей по методике Берча. Однако в выборке не участвовал банковский сектор, а также по причинам сложной организационной структуры «групп предприятий» невозможно учесть абсолютно всех участников экономики [4]. Поэтому с некоторой погрешностью и недостающими элементами среднее количество фирм-газелей отмечено Юдановым как 12–13%. Средний ежегодный темп роста выручки газелей за рассматриваемый период — 78%, в то время как у перманентных фирм только 18%, что, безусловно, подтверждает финансовую успешность газелей. Автор объясняет большую долю газелей относительно других стран тем, что Россия в этот период постепенно вставала на рельсы рыночной экономики, тем самым для компаний открывались новые ниши и возможности для развития и завоевания рынка. Кроме того, исследуемый период не учитывает 1998 и 2008 кризисные годы. Согласно определению Берча, газелью принято считать фирму с устойчивым ростом выручки из года в год более чем на 20% на протяжении не менее 5 лет.

В экономической литературе приводятся десятки методов определения быстрорастущих компаний, принципиально базирующихся на различных показателях: выручка, занятость, добавленная стоимость, компании отбираются по абсолютным и относительным темпам роста, по скорости и длительности роста (3, 5, 6 лет), учитывается возрастной аспект. Таким образом, до сих пор в экономической науке не установлено стандартизированное определение быстрорастущих фирм-газелей. Данная проблема отчасти состоит и в том, что ведущие экономики мира имеют разный уровень инфляции. Согласно рейтингу стран мира относительно уровня инфляции за 2016 г. [14], Россия находится в нём на 216-м месте из 226 с годовой инфляцией в 15,4%

(однако по данным Росстата этот показатель составил 12,9%). Во Франции инфляции составила 0,1%, в Великобритании — 0,1, в США — 0,2, в Германии — 0,2, в Японии — 0,7, в Китае — 1,5. Эти страны занимают соответственно 35, 36, 43, 44, 62 и 87-е места в указанном рейтинге. Именно поэтому минимальный порог прироста выручки газелей в разных странах может варьировать. Некоторые отечественные учёные считают, что для России отметка ежегодного роста выручки должна начинаться с 30%.

Взгляды на критерии определения быстрорастущих фирм разделились на два подхода. Приверженцы первого руководствуются вышеуказанным определением Берча. Последователи второй базируют выводы на определении Организации экономического сотрудничества и развития (Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD), по которому быстрорастущими можно считать «все предприятия со среднегодовым темпом роста занятости более двадцати процентов по любым трём годам подряд, с десятью или более сотрудниками в первый проанализированный год» [15]. Согласно данному подходу стоит также принимать в учёт возраст компании, который не должен превышать пяти лет. В результате мы видим, что данные подходы различаются не только в пороговых значениях, но и в критериях (индикаторах) роста, в первом случае — выручка, во втором — занятость. Также, по мнению Берча, газелью может стать любая компания, независимо от её возраста — недавно созданная или старая. А вот под оценку OECD подпадают только молодые компании. Исследователи, занимающиеся проблемой и выявлением быстрорастущих фирм, часто прибегают к следующему принципу, позволяющему более объективно отразить финансовые результаты: рассчитывается так называемый индекс Берча, представляющий собой произведение темпов роста (отношение выручки текущего года к выручке базисного (пятилетней давности) года) и абсолютных размеров прироста.

В своей работе А. Н. Долгин выделяет следующие составляющие, прямо или косвенно связанные с финансовой успешностью газелей [6]. Безусловно, особое внимание к данным составляющим необходимо и обычным компаниям, однако именно они влияют на основные экономические показатели фирмы, приумножение которых позволяет фирмам пребывать в числе газелей.

1. Взаимодействие с банками: соблюдение баланса между собственным и заёмным капиталом, где собственный капитал должен иметь положительную динамику из года в год, а заёмные средства не должны в размерах превалировать над объёмом выручки.

2. Взаимодействие с иностранными партнёрами: важно не только расширять рынок сбыта путём выхода за пределы региона и страны — в тесном сотрудничестве с иностранными компаниями лежит ключ, отрывающий сложные, а порой и недостижимые в местных условиях замки в виде информационной и маркетинговой поддержки, кредитов, межгосударственного правового регулирования, технического совершенствования и т. д.

3. Уникальные технологии: обладание свободной рыночной нишей — зачастую ключевой фактор успешности. Уникальная технология или продукт позволяют стать компании недосягаемой для конкурентов, обеспечив им постоянный клиентопоток и максимально возможную загрузку предприятия, что обеспечит большой объём продаж (выручки).

4. Инвестиции в основной капитал. Нарращивание активов — модернизация, инновационные наработки, расширение производственных площадей и мощностей — также играет безусловно важную роль в формировании прироста выручки. Инновации и модернизация позволяют, кроме вышеуказанного, снижать издержки и повышать эффективность деятельности.

Не секрет, что компаниям довольно сложно не только сохранять позиции, но и увеличивать объёмы производства и реализации продукции, сокращать и оптимизировать издержки, снижать долю брака и повышать профессиональный уровень персонала, в частности, непосредственно задействованного в производственном процессе. Анализ литературы по проблеме исследования выявил следующие трудности, с которыми сталкивается большинство газелей и которые потенциально вызывают сложности и проблематичность в процессе производства:

- 1) квалифицированный персонал;
- 2) помещения;
- 3) финансы;
- 4) инфраструктура;
- 5) изменение конъюнктуры рынка, рыночная конкуренция.

Вопросами быстрорастущих фирм, их влиянием, оценкой эффективности и исследованием фак-

торов успешности также занимаются отечественные экономисты — В. И. Бархатов, Д. А. Плетнёв [2]. В своей работе учёные в ходе обработки и анализа данных выделили 62 газели. Также ими была проведена оценка эффективности с позиции способности быстрорастущей фирмы создавать добавленную стоимость. Так, для совокупности всех фирм среднее значение добавленной стоимости за 2011 г. находилось на уровне 54%, в то время как для газелей этот показатель был равен 71%, что доказывает большую способность быстрорастущих компаний генерировать добавленную стоимость. Следующим критерием оценки эффективности выступает способность газелей генерировать прибыль посредством «рентабельности продаж». Данное исследование опять же доказало, что газели имеют лучшую способность к росту рентабельности и генерации прибыли. Среднее значение рентабельности продаж по всей выборке составило 3,4%, а среди быстрорастущих компаний данный показатель установился на отметке в 8,4%. В экономической теории допускают отрицательные значения чистой прибыли для газелей, однако это скорее исключение, чем правило. Финансовая модель быстрорастущей компании подразумевает положительно увеличивающуюся из года в год не только выручку, но и прибыль. Однако в силу нестабильности экономической ситуации, тем более в России, отрицательное значение чистой прибыли в один год из рассматриваемого периода не поставит под сомнение статус компании как быстрорастущей.

В ходе детального изучения состава газелей было обнаружено, что некоторые компании, несмотря на подходящие по критериям газели показатели, таковыми не являются. В процессе исследования они получили название псевдогазелей. Дело в том, что подобные компании являются дочерними организациями или входят в состав крупного холдинга. Такие предприятия не самостоятельно генерируют капитал, а пользуются поддержкой материнского предприятия. Данный факт также необходимо учитывать в процессе оценки быстрорастущего предприятия.

Ранее были выделены основные проблемы быстрорастущих фирм, которые препятствуют достижению стратегических целей компании, наращиванию и совершенствованию процесса производства. Решение этих проблем и выстраивание эффективной системы работы с партнёрами, планирование и реализация инновационных проектов, модернизация — всё это способствует

формированию эффективной финансовой модели быстрорастущего предприятия. В работе [3; 7] приведён анализ кейсов 32 успешных предприятий-газелей среднего бизнеса в России, в котором выделяются основные факторы успешности, являющиеся ключевыми или основными причинами, по которым предприятия имеют финансовые показатели выше среднестатистических значений. Распространёнными факторами успеха являются следующие:

1. Высокое качество продукции / услуг — фактор, характерный для 53% выборки. Ни для кого не секрет, что высокое качество позволяет прочно закрепиться на рынке, сформировать постоянную клиентскую базу, которая будет приносить стабильный доход.

2. Широкий ассортимент могут предложить 50% компаний. Данный фактор в какой-то мере позволяет подстроиться к конъюнктуре рынка, сгладить благодаря разной номенклатуре продукции влияние сезонности, «моды» и других факторов, влияющих на спрос.

3. 34% компаний уделяют особое внимание работникам: курсы повышения квалификаций, сотрудничество с вузами по обучению и подготовке кадров, конкурсы профессионального мастерства и т. д. Всё это позволяет решить проблему «квалифицированного персонала». Многие промышленные предприятия из выборки используют программу подготовки кадров посредством обучения студентов, которые будут иметь непосредственный опыт и знания, необходимые для конкретного предприятия. Они предоставляют площадки для открытия кафедр местных университетов и институтов.

4. Четверть компаний находится в процессе модернизации производственного цикла. Именно модернизация является одним из ключей успеха, так как позволяет оптимизировать процесс производства, увеличить объёмы и качество производимой продукции.

5. 22% быстрорастущих компаний применяют инновации и передовые технологии, которые обеспечивают им лидирующие позиции в своём сегменте. К примеру, ООО «Тюменьстальмост имени Тюменского Комсомола» имеет перестраиваемое оборудование, которое позволяет компании выполнять индивидуальные, нестандартные заказы, что является огромным преимуществом. АО «Инженерные системы и сервис» специализируется на оснащении зданий различного вида систем жизнеобеспечения (водоснабжение,

отопление, вентиляция, комплексная автоматизация, физическая безопасность и т. д.), их преимущество состоит в комплексности работ, то есть компания предоставляет полный спектр систем, что удобно для заказчиков. ООО «Волгоградская агропромышленная компания» занимается севооборотом озимых культур, что редко практикуется. Применение электронных карт (новые технологии) позволяет контролировать и улучшать процесс выращивания культур.

Таким образом, в работе проанализированы различные формы оценки эффективности быстрорастущего предприятия. Основными критериями оценки являются способность к росту, генерированию добавленной стоимости и прибыли. Кроме того, описаны два основных подхода к определению быстрорастущих компаний:

с одной стороны, по темпам роста выручки (более 20%), а с другой — по уровню занятости. Однако для российских исследований этого вопроса характерен первый метод, выведенный Берчем. Представлены основные проблемы быстрорастущих предприятий, которые подкрепляются анализом мероприятий, направленных на решение этих проблем. Характерным с точки зрения финансовой модели является то, что треть компаний инвестирует не только в производство, но и в собственные кадры, а четверть компаний находится в долгосрочном процессе модернизации производства. Именно за счёт этих факторов предприятия наращивают объёмы продаж (выручки), считаясь быстрорастущими, что позволяет стать им эффективными.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Успешность быстрорастущих предприятий среднего бизнеса в России / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнёв // Вестн. Перм. нац. исследоват. политехн. ун-та. Социал.-экон. науки. — 2015. — № 4. — С. 65–81.
2. Бархатов, В. И. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике : монография / В. И. Бархатов, Д. А. Сорокин. — Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011. — 358 с.
3. Бархатов, В. И. Модель успешного предприятия малого и среднего бизнеса в России : монография / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнёв. — М. : Перо, 2016. — 320 с.
4. Бархатов, В. И. Успешность предприятий малого и среднего бизнеса в России : монография / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнёв. — М. : Перо, 2016. — 212 с.
5. Бархатов, В. И. Экономическая теория / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлёва, Н. Н. Мильчакова, А. Ю. Шатин [и др.]. — М. : Финансы и статистика, 2007. — 1240 с.
6. Долгин, А. Н. Феномен компаний-«газелей» в мире и в России / А. Н. Долгин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 21 (350). Экономика. Вып. 47. — С. 184–191.
7. Плетнёв, Д. А. Три измерения успешности малого и среднего бизнеса в России / Д. А. Плетнёв // Стратегическое планирование и развитие предприятий : материалы XVI Всерос. симп., Москва, 14–15 апр. 2015 г. — М., 2015. — С. 25–27.
8. Сорокин, Д. А. Институциональный аспект централизации капитала корпорации в условиях российского капитализма / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2010. — № 27 (208). Экономика. Вып. 29. — С. 66–73.
9. Сорокин, Д. А. Концентрация капитала в условиях модернизации российской экономики / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2011. — № 31 (246). Экономика. Вып. 33. — С. 93–99.
10. Сорокин, Д. А. Стратегический эффект концентрации капитала / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2012. — № 9 (263). Экономика. Вып. 37. — С. 29–35.
11. Сорокин, Д. А. Эффективность централизации капитала корпорации в транзитивной экономике / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2008. — № 1 (102). Экономика. Вып. 13. — С. 148–163.
12. Официальный сайт Центрального банка РФ. Available at: <http://www.cbr.ru>
13. Парма менеджмент. Available at: <http://p-fondy.ru>
14. ЦРУ опубликовало рейтинг стран по уровню инфляции [Электронный ресурс] / РИА-Новости. Available at: <https://ria.ru/world/20160325/1396764896.html>
15. 15OECD. High-Growth Enterprises: What governments can do to make a difference <https://ria.ru/world/20160325/1396764896.html>. Available at: http://sanet.cd/blogs/patterndownload/high_growth_enterprises_what_governments_can_do_to_make_a_difference_oecd_studies_on_smes_and_entrepreneurship.465178.html

Сведения об авторе

Сорокин Дмитрий Алексеевич — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков, Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия. r90r@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 14 (410). *Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 86–92.*

FINANCIAL MODEL AND EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF FAST-GROWING COMPANIES IN RUSSIA

D.A. Sorokin

Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. r90r@mail.ru

The article considers problems of development of fast-growing companies in modern economic conditions. The relevance of this research area is determined by several factors: scientific, political and geopolitical nature. The scientific necessity to study the data of business entities is determined by their uniqueness and significant differences from “classical” enterprises. Political and geopolitical interest is associated with a significant impact on the national economy, which have a fast-growing company, and with the desire of scaling their experience to other sectors of the economy with the aim of obtaining a competitive advantage. The author discusses theoretical and methodological issues, as well as features evaluation of financial performance of fast-growing companies in Russian and international practice.

Keywords: *growth companies, companies-gazelles, assessment of efficiency, commercial success.*

References

1. Barkhatov V.I. Uspeshnost' bystrorastushchikh predpriyatiy srednego biznesa v Rossii [The success of fast-growing medium-sized businesses in Russia]. *Vestnik Permskogo natsional'nogo issledovatel'skogo politekhnicheskogo universiteta. Sotsial'no-ekonomicheskiye nauki* [Bulletin of Perm National Research Polytechnic University. Social and Economic Sciences], 2015, no. 4, pp. 65–81. (In Russ.).
2. Barkhatov V.I., Sorokin D.A. *Effektivnost' institutsional'nykh form v transformiruyemoy ekonomike* [The effectiveness of institutional forms in a transforming economy]. Chelyabinsk, 2011. 358 p. (In Russ.).
3. Barkhatov V.I., Pletnyov D.A. *Model' uspeshnogo predpriyatiya malogo i srednego biznesa v Rossii* [The model of successful enterprise for small and medium business in Russia]. Moscow, Pero Publ., 2016. 320 p. (In Russ.).
4. Barkhatov V.I., Pletnyov D.A. *Uspeshnost' predpriyatiy malogo i srednego biznesa v Rossii* [The success of the enterprises of small and average business in Russia]. Moscow, Pero Publ., 2016. 212 p. (In Russ.).
5. Barkhatov V.I., Zhuravlyova G.P., Mil'chakova N.N., Shatin A. Yu. *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2007. 1240 p. (In Russ.).
6. Dolgin A.N. Fenomen kompaniy-«gazeley» v mire i v Rossii [The phenomenon of companies “gazelles” in the world and in Russia]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk state University], 2014, no. 21 (350), pp. 184–191. (In Russ.).
7. Pletnyov D.A. Tri izmereniya uspeshnosti malogo i srednego biznesa v Rossii [Three dimensions of the success of small and medium business in Russia]. *Strategicheskoye planirovaniye i razvitiye predpriyatiy: materialy XVI Vserossiyskogo simpoziuma, Moskva, 14–15 aprelya 2015 goda* [Strategic planning and development of the enterprises: symposium materials]. Moscow, 2015. Pp. 25–27. (In Russ.).
8. Sorokin D.A. Institucional'nyy aspekt tsentralizatsii kapitala korporatsii v usloviyakh rossiyskogo kapitalizma [Institutional aspect of centralization of the capital of corporation in the conditions of the Russian capitalism]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2010, no. 27 (208), pp. 66–73. (In Russ.).
9. Sorokin D.A. Kontsentratsiya kapitala v usloviyakh modernizatsii rossiyskoy ekonomiki [Concentration of the capital in the conditions of modernization of the Russian economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2011, no. 31 (246), pp. 93–99. (In Russ.).

10. Sorokin D.A. Strategicheskiy effekt kontsentratsii kapitala [Strategic effect of concentration of the capital]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2012, no. 9 (263), pp. 29–35. (In Russ.).
11. Sorokin D.A. Effektivnost' tseentralizatsii kapitala korporatsii v tranzitivnoy ekonomike [Efficiency of centralization of the capital of corporation in transitive economy]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2008, no. 1 (102), pp. 148–163. (In Russ.).
12. *Ofitsial'nyy sayt Tsentralnogo banka RF* [Official website of the CBR]. Available at: <http://www.cbr.ru> (In Russ.).
13. *Parma menedzhment* [Parma management]. Available at: <http://p-fondy.ru> (In Russ.).
14. *TsRU opublikovalo reyting stran po urovnyu inflyatsii* [CIA has published the rating of the countries on the rate of inflation]. Available at: <https://ria.ru/world/20160325/1396764896.html> (In Russ.).
15. OECD. High-Growth Enterprises: What governments can do to make a difference. Available at: http://sanet.cd/blogs/patterndownload/high_growth_enterprises_what_governments_can_do_to_make_a_difference_oecd_studies_on_smes_and_entrepreneurship.465178.html

УДК 334.7
ББК 65

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИРМ

О. О. Зорина

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Анализируются основные методики оценки результативности отношений сетевого взаимодействия, сформулированные с различных теоретических позиций. Обосновывается, что все подвергнутые анализу методики, обладая набором индикаторов и показателей, зависящих от вида и особенностей сетевого взаимодействия, не полностью учитывают необходимые факторы, не рассчитывают определённые количественные показатели или дают лишь обобщённое представление об эффективности сетевого взаимодействия. Вниманию читателей предлагается авторская методика оценки сетевого взаимодействия, позволяющая количественно и качественно оценить сетевое взаимодействие, а также определить влияние его характеристик на деятельность участников взаимодействия.

Ключевые слова: *сетевое взаимодействие, сеть, эффективность сетевого взаимодействия, эффекты сетевого взаимодействия, оценка эффективности.*

Роль сетевого взаимодействия фирм в развитии современной российской экономики крайне велика. Являясь одним из основных элементов экономической интеграции, компании сетевого взаимодействия занимают достойное место в сфере обеспечения результативности всей промышленной интеграции в целом. Поскольку действующие предприятия с устаревшими организационными структурами работают неэффективно, требуются изменения в их организационной конфигурации и взаимосвязях с другими компаниями в целях активизации интеграционных процессов в экономике, увеличения числа компаний и сетевых взаимодействий. Это вызывает необходимость изучения сетевого взаимодействия на предмет возникновения различных связей и формирования пространства действия сетевого взаимодействия. Проведя анализ экономической литературы по исследуемой теме, констатируем, что проблема сетевого взаимодействия изучена слабо:

- отсутствует точное понятие сетевого взаимодействия;
- не выявлены аспекты и принципы формирования сетевого взаимодействия;
- нет точной классификации сетевых взаимодействий;
- нет описания взаимосвязи между формой и стратегией сетевого взаимодействия;
- и самое главное — отсутствует система показателей, позволяющих характеризовать сетевое взаимодействие и исследовать эффективность его функционирования.

Таким образом, создание системы показателей эффективности сетевого взаимодействия поз-

волит решить проблему разработки механизмов управления сетевым взаимодействием и изучения их новых свойств и особенностей. Целью статьи является разработка авторской методики оценки сетевого взаимодействия фирм как основы управления межфирменными отношениями.

Разработка наиболее обобщённой методики оценки сетевого взаимодействия фирм базируется на анализе экономической литературы и уже существующих методиках оценки эффективности. Если рассмотреть в целом все имеющиеся работы учёных [1–4], то большинство показателей в методиках повторяются и отражают основные эффекты, а именно:

- эффект увеличения номенклатуры;
- повышения результативности работы с поставщиками;
- специализации и взаимодополнения;
- политического влияния;
- финансовой синергии;
- централизации сбыта;
- возможности влияния на рынок;
- совместного пользования ресурсами;

Но поскольку каждая вышеуказанная методика содержит лишь определённый набор эффектов, а это определяется и зависит от вида и особенностей сетевого взаимодействия, смело можно заверить о некомплексности существующих методик. Однако некоторые методики заслуживают внимания и подробного рассмотрения.

Так, Н. Е. Егорова опирается на разработку индикаторов эффективности, которые позволяют количественно определить развитие сетевого взаимодействия [5]. Но в силу того, что главной

особенностью российских фирм является их непрозрачность, то, по мнению Н. А. Егоровой, возможно определить лишь структуру сетевого взаимодействия, её состав, развитие, а соответственно, и тип сетевого взаимодействия. При этом потребуются учесть влияние следующих направлений:

– неоклассическое направление, то есть изучить экономическую составляющую сетевого взаимодействия: издержки, синергетический эффект, выгоды и т. п.;

– институциональное направление, выражающееся в виде правил взаимодействия акторов в неформальной сфере.

Таким образом, подход Н. Е. Егоровой предполагает возможность управлением и анализом, и динамикой развития сетевого взаимодействия. Недостатком подхода является косвенность характера оценки. При этом необходимость обоснования взаимосвязи характеристик сетевого взаимодействия и результативности его функционирования автором выпускается из виду.

Исследование А. А. Афанасьевой и С. П. Куца базируется на оценке факторов, влияющих на эффективность сетевого взаимодействия [6]. Анализу подвергаются следующие факторы:

- цели формирования и развития межфирменных отношений;
- уровень управления;
- степень неформальности отношений;
- наличие доверия;
- долгосрочность взаимодействия;
- наличие интеграционных связей;
- уровень зависимости фирм друг от друга;
- эффективность и результативность сетевого взаимодействия.

Авторами были подведены следующие итоги:

1. Наличие общих целей и стратегии развития сетевого взаимодействия свидетельствует о высокой зависимости фирм, что влияет на долгосрочность отношений.

2. Доверие и усиление интеграционного эффекта напрямую влияют на эффективность взаимодействия фирм.

3. Наибольшую роль в результатах взаимодействия фирм играет наличие взаимозависимости и плотного доверительного сотрудничества.

Таким образом, подход А. А. Афанасьевой и С. П. Куца обосновывает взаимную обусловленность факторов взаимодействия. Однако авторами не раскрывается экономическая составляющая взаимодействия (доходы и издержки), уровень достижения конечных целей и динамика показателя доверия в отношениях.

Ю. П. Попова предлагает оценивать монетарную и немонетарную составляющую капитала сетевого взаимодействия (табл. 1) [7]. Её работа отражает совокупность эффективности сетевого взаимодействия в монетарном отношении и структуры социальных внутренних взаимоотношений, однако роль зависимости фирм в отношениях автором не рассмотрена.

Примеры основных эффектов, выделенные А. И. Михайлушкиным, П. Д. Шимко при исследовании экономики транснациональных компаний, применимы и для анализа эффективности сетевого взаимодействия: эффект экономии от масштаба; эффект от оптимизации работы с поставщиками; эффект от ликвидации дублирующих функций и централизации ряда услуг; эффект от уменьшения налогов, таможенных платежей и иных сборов; эффект от возникновения преимуществ на рынке капитала; эффект от повышения эффек-

Таблица 1

Монетарная и немонетарная составляющие капитала

Монетарный принцип (способность приносить деньги)	Немонетарный принцип (сетевой аспект)
1. Экономия затрат (особенно транзакционных издержек), достигаемая при помощи: <ul style="list-style-type: none"> – снижения цен при закупках; – снижения затрат на поиск информации; – получения скидок и льготных условий; – усиления согласованности действий для снижения временных процессов при поставках, транспортировках товаров и т. п.; – увеличения загруженности производственных мощностей 	1. Анализ эффективности действия сетевых институтов. 2. Стратегическая основа отношений. 3. Социальная основа отношений
2. Увеличение доходов посредством: <ul style="list-style-type: none"> – улучшения качества продукции; – повышения цен на продукцию и т. п. 	

тивности управления; эффект взаимодополняющих ресурсов; эффект от приобретения крупных контрактов; эффект от монополизации; эффект от диверсификации производства; эффект от доступа к информации [8].

Особенно интересен подход В. И. Мишина [9]. Автор при исследовании систем управления указал четыре стандартных вида эффективности (экономические, социальные, научно-технологические, экологические) и их источники возникновения. В соответствии с подходом В. И. Мишина анализу подвергаются результаты в области социальной политики, качества условий труда; наличие положительных изменений внутри организации; экологические ресурсы компании; эффекты в сфере научно-технического развития компании и её продукции; экономическая деятельность компании, соотношение затраченных ресурсов, прибыли и результатов. Данный подход применим к большинству фирм.

Интересны четыре принципа эффективности, сформулированные А. Н. Асаулом, Е. А. Владимирским, Д. А. Гордеевым, Е. Г. Гужвой, А. А. Петровым и Р. А. Фалтинским [10], позволяющие сделать выбор методики эффективности деятельности фирмы наиболее очевидным.

Первый принцип — оценить связь цели и конечного результата. Действительно, поведение сетевого взаимодействия в конечном счёте нацелено на какой-то конечный результат, то есть это целенаправленное поведение, а цель непосредственно формирует основу функционирования фирм.

Второй принцип допускает наличие нескольких критериев оптимальности. Особенно этот принцип применим в случае, если у предприятия несколько целей, связанных и с прибылью, и с затратами, и с качеством продукции, и с совершенствованием системы управления.

Третий принцип предполагает преобладание цели, которая направлена на усиление устойчивости фирм на рынке, то есть грамотная реализация маркетинговой политики. Авторы считают, что оценка эффективности при этом проводится с учётом стратегических приоритетов, а во множестве возможных оценочных показателей преобладают показатели, характеризующие результативность усилий, предпринимаемых в том или ином стратегическом направлении [10].

Четвёртый принцип — это взаимосвязь анализа с жизненным циклом продукции. На первой стадии жизнедеятельности фирмы, которая связана с разработкой и внедрением идеи, нерационально

оценивать показатели эффективности сетевого взаимодействия, связанные с прибылью. Вполне разумно проанализировать продолжительность данной стадии и качество продукции. На следующей стадии уже возможно оценить прибыль и масштаб занимаемого рыночного сегмента. На стадии зрелости оценка прибыли уже является основной, при этом добавляется анализ её стабилизации и возможность сокращения себестоимости. На заключительных стадиях, когда прибыль уже снижается, необходимо задуматься об устойчивости фирмы.

Этими принципами авторы хотели подчеркнуть необходимость совокупного подхода к оценке эффективности фирмы, базирующегося на жизненном цикле фирмы, то есть на нескольких показателях, «смешение» которых зависит от текущих целей и задач фирмы [10]. Но, поскольку в процессе формирования сетевого взаимодействия между фирмами эти фирмы уже в большинстве своём находятся на этапе своей зрелости, некоторые показатели при анализе эффективности не нужны, и поэтому целиком полагаться на этот метод не стоит, за исключением некоторых случаев либо при формировании сетевого взаимодействия с нуля.

В. И. Бовыкин предлагает вполне понятную, устоявшуюся и объяснимую теорию, основа которой заключается в делении понятия «эффективность» на внутреннюю и внешнюю части [11]. Соотносится это следующим образом: внутренняя эффективность заключается в оптимальном использовании всех ресурсов фирмы, при минимальном количестве затрат и обеспечении высокого качества продукции. Внешняя эффективность подразумевает расчёт и оценку объёма продаж, долю рынка, то есть всё, что связано с рыночной средой. Оба вида вышеописанной эффективности не могут существовать друг без друга и лишь в совокупности влияют на результаты фирмы. Следовательно, для получения организацией максимально высоких результатов необходимо наиболее полно реализовать свои рыночные возможности и достаточно обеспечить максимально высокий уровень своей внутренней эффективности.

В. Л. Симонова и К. Б. Рыбалко на основе уже существующих методов оценки эффективности разработали систему оценочных показателей эффективности сетевого взаимодействия, состоящую из четырёх этапов [11].

Первый этап: построение модели влияния характеристик сетевого взаимодействия на результаты деятельности его участников. Этап предполагает

выделение важных характеристик сетевого взаимодействия, их анализ и зависимость результирующего показателя (в качестве которого авторы предложили использовать долю прибыли) от изначально выявленных характеристик [11].

Второй этап: выявление факторов, влияющих на эффективность сетевого взаимодействия на разных стадиях жизненного цикла сети. Предполагается, что существует множество различных факторов, но каждый из них выявляется на определённых стадиях развития сетевого взаимодействия. Поэтому исследователи поделили факторы на три группы: 1) «входящие факторы», которые формируют условия создания сетевого взаимодействия; 2) факторы, отвечающие за совместную работу акторов сетевого взаимодействия, её успех и положение на рынке; 3) «исходящие» факторы, которые возникли на основе результатов сетевого взаимодействия.

Третий этап: анализ взаимосвязи факторов, влияющих на эффективность сетевого взаимодействия. Данный этап предполагает учёт опосредованного и непосредственного влияния факторов на эффективность сетевого взаимодействия фирм, а также построение модели, отражающей обусловленность и взаимное влияние выделенных факторов.

Четвёртый этап: определение интегрального показателя эффективности взаимодействия и построения профилей участников сети. Под интегральным показателем эффективности сетевого взаимодействия авторы понимают относительный показатель, отражающий эффективность формирования и развития сетевого взаимодействия [11].

Вышеописанные показатели позволяют построить «профили» акторов сетевого взаимодействия, выявить наличие разрывов взаимоотношений между ними и отразить причины проблем. Таким образом, предлагаемый подход позволяет оценить не только эффективность сетевого взаимодействия в целом, но и определить влияние характеристик межфирменной сети на деятельность её участников. Кроме того, учёт разных стадий взаимодействия даёт возможность определить дальнейшее направление межфирменных взаимоотношений, а учёт взаимного влияния факторов и построение профилей участников сети — глубже понять происходящие процессы и выявить проблемные зоны сетевого взаимодействия [11].

Итак, нами рассмотрены восемь методик, оценивающих эффективность как в целом компании, так и конкретно сетевого взаимодействия. Однако все они оценивают, в какой степени имеющийся

результат соответствует изначально поставленным целям, при этом не одна из методик не учитывает некоторых необходимых факторов и не рассчитывает определённые количественные показатели, давая лишь обобщённую оценку эффективности. Следовательно, ни одну из рассмотренных методик нельзя назвать универсальной. Поэтому предлагаем обобщить рассмотренные методики и выявить самые необходимые и наиболее универсальные показатели.

Так как некоторые представленные методики позволяют количественно определить величину показателя, а некоторые — лишь словесно дать характеристику, предлагаем изначально разделить показатели эффективности сетевого взаимодействия на две основные группы: количественные и качественные. Рассмотрим каждую группу в отдельности.

Количественные показатели позволяют определить точную величину эффекта, его верхнюю и нижнюю границы, проследить его в динамике и сделать какой-либо вывод. При этом по смыслу их можно дополнительно поделить на две основные подгруппы: экономические и социальные.

Экономические показатели:

- 1) анализ прибыли и её источников;
- 2) рост объёма продаж;
- 3) анализ затрат;
- 4) динамика снижения потерь;
- 5) снижение трудоёмкости.

Расчёт перечисленных показателей предлагается осуществлять по всем акторам на каждой стадии существования сетевого взаимодействия: первая стадия — разработка и внедрение идеи до вхождения в сетевое взаимодействие (рационально рассчитывать затраты и расходы акторов); вторая стадия — во время нахождения в отношениях сетевого взаимодействия с оценкой прибыли и масштаба занимаемого рыночного сегмента, сокращения затрат и себестоимости; третья стадия — после выхода из сетевого взаимодействия с общей оценкой сетевого взаимодействия, планирования и прогнозирования деятельности в будущем. По каждому показателю построить диаграмму изменения показателя и сделать анализ.

Социальные показатели:

- 1) плотность сети;
- 2) сила деловых связей;
- 3) теснота деловых связей;
- 4) степень формализации связей;
- 5) качество продукции;
- 6) повышение квалификации сотрудников;

- 7) улучшение условий труда;
- 8) изменение количества рабочих мест;
- 9) изменение графика работы сотрудников;
- 10) улучшение условий жизни сотрудников.

Первые пять вышеуказанных социальных показателя возможно определить с применением следующих формул (табл. 2).

Для оценки данных показателей необходимо рассмотреть их во временной динамике, выявляя какой-либо тренд или результат.

Оставшиеся социальные показатели, отражающие уровень квалификации сотрудников, условий труда, количество рабочих мест, график работы сотрудников и условий их жизни возможно также рассмотреть на каждой стадии жизненного цикла сетевого взаимодействия с выявлением результата.

Дополнительно можно рассматривать ещё две группы показателей: экологические и научно-технологические эффекты, которые могут быть применимы лишь в узконаправленном бизнесе, но считать их общепринятыми нет необходимости.

Качественные показатели позволяют определить лишь наличие или отсутствие какого-либо

фактора, и в очень редких случаях количественно. Предлагается использовать следующие качественные показатели, которые характерны для большинства видов сетевого взаимодействия:

1. Наличие доверия и его рост [12]. Расчёт данного показателя возможно осуществлять с помощью двух методик. Первая методика — опросы и/или экспертная оценка (эмоционально-психологическая). Её преимущество в том, что она позволяет оценить мотивацию субъекта при принятии тех или иных решений, то есть понять, как воспринимается ситуация акторами. Вторая методика — анализ фактических данных (экономическая). Однако не стоит забывать, что эффективность данного подхода во многом зависит от достоверности информации, предоставляемой потребителями.

2. Удовлетворённость взаимоотношениями внутри сетевого взаимодействия. Данный расчёт также возможен с помощью методики опросов и/или экспертной оценки.

3. Исполнение акторами установленных норм и правил сетевого взаимодействия. Расчёт можно

Таблица 2

Социальные показатели оценки сетевого взаимодействия

Показатель	Формула расчёта	Характеристика
Плотность сети	$\frac{N_p}{C_n^2}$ <p>N_p — число реальных сетевых взаимодействий; C_n^2 — число сочетаний возможных связей</p>	Отражает отношение числа реальных (парных) взаимодействий к числу всех возможных
Сила деловых связей	$\frac{S}{N}$ <p>S — число связей, обусловленных наличием совместной собственности; N — общее количество акторов в сети</p>	Отражает наличие совместной или перекрёстной собственности, обуславливающей связи и персональные контакты представителей управленческих команд
Теснота деловых связей	$\frac{B}{D}$ <p>B — число сделок с постоянными контрактами; D — общее количество сделок</p>	Отражает наличие или отсутствие постоянных партнёров (количество сделок, совершённых с одними и теми же партнёрами в течение определённого периода)
Степень формализации связей	$\frac{C}{F}$ <p>C — число неформальных (социальных) связей; F — число формальных связей</p>	Отношение количества неформальных связей к количеству формальных
Качество продукции	—	Динамика количества рекламаций от клиентов

произвести подсчёт количества допускаемых сотрудниками компаний-акторов нарушений и ошибок, а в дальнейшем провести анализ данных ошибок и методов их исправления.

4. Динамика оппортунистического поведения как внутри сетевого взаимодействия, так и внутри фирмы акторов [13; 14]. Рекомендуется либо выработать собственный вариант оценки данного показателя, либо прибегнуть к методу опроса [15]. Также полезным методом определения наличия оппортунизма сотрудников является введение контроля планирования и поминутного исполнения работ и заданий в течение рабочего дня.

5. Долгосрочность главной цели сетевого взаимодействия в случае её достижения. Это субъективный фактор, зависящий от конкретного предприятия и оцениваемый в конце сетевого взаимодействия.

6. Рост деловой репутации акторов и сетевого взаимодействия. Так как деловая репутация не имеет материальной субстанции, применимы несколько вариантов определения данного показателя в зависимости от организационно-правовой формы акторов или сетевого взаимодействия. Например, методы экспертной оценки и социологических опросов, существующие благодаря утверждению о том, что репутация лишь образ компании в головах людей и не поддаётся количественному определению. Потому можно только зафиксировать её изменение — в худшую или лучшую сторону. Существует также модель оценки деловой репутации на основе показателя рыночной капитализации, которая применима только для акционерных обществ [16]. Конкретную стоимость деловой репутации возможно определить количественным подходом, в рамках которого чаще всего используют метод избыточной прибыли либо оценку деловой репутации на основе показателя объёма реализации продукции.

Метод избыточных прибылей основывается на определении репутации как бренда, который помогает компании извлекать больше прибыли по сравнению с ситуацией, если бы она продавала небрендовый товар. В соответствии с этой методикой, расчёт производится в два этапа: 1) выявляются избыточные доходы, предположительно генерируемые деловой репутацией; 2) полученный результат умножается на определённый коэффициент, который учитывает узнаваемость организации и рассчитывается экспертным путём с учётом таких категорий, как

лидерство, стабильность, возможность выхода на внешний рынок.

При расчёте стоимости деловой репутации методом избыточных ресурсов учитывается эффект от использования собственных и привлечённых средств. Данный метод представляет собой модификацию метода избыточной прибыли.

$$ДР \text{ (деловая репутация)} = \left(\frac{ПР}{R} - A \right) \cdot Д,$$

где ПР — чистая прибыль; R — рентабельность совокупных активов; A — стоимость совокупных активов; $Д$ — доля собственных средств в структуре пассивов предприятия.

Оценка деловой репутации на основе показателя объёма реализации продукции определяется по формуле

$$ДР = \frac{\overline{ПР} - \overline{V}_B \cdot R}{a};$$

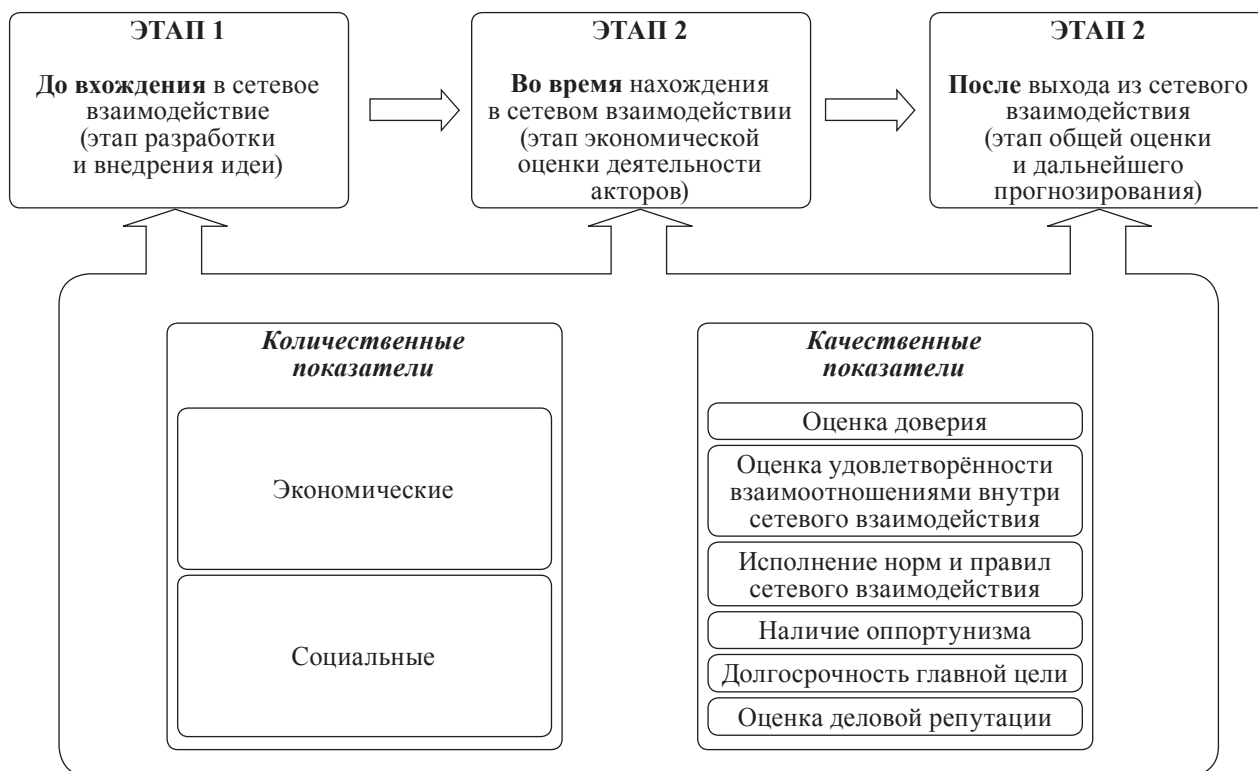
где $\overline{ПР}$ — среднегодовая величина чистой прибыли оцениваемой компании; \overline{V}_B — среднегодовой объём выручки оцениваемой компании; R — среднеотраслевой коэффициент рентабельности продукции; a — коэффициент капитализации избыточной прибыли.

7. Наличие неформальности отношений. Расчёт возможен только методом экспертной оценки.

8. Наличие новых дополнительных информационных ресурсов. Их возможно выявить только подсчётом и дальнейшим анализом необходимости и важности для акторов. Однако не исключается возможность акторов самостоятельно рассчитать числовое выражение качественных показателей.

Таким образом, графически авторскую методику оценки сетевого взаимодействия фирм можно представить в следующем виде (рисунок).

Предлагаемая авторами методика оценки сетевого взаимодействия фирм позволяет оценить не только эффективность сетевого взаимодействия в целом, но и определить влияние характеристик межфирменной сети на деятельность её участников. Кроме того, учёт и анализ показателей разных стадий сетевого взаимодействия позволяет определить его дальнейшее направление. Как можно заметить, обобщённая методика охватывает лишь основные, наиболее применимые для большинства виды сетевого взаимодействия, показатели оценки эффективности. Соответственно, отталкиваясь от рода бизнеса акторов и структуры сетевого взаимодействия, можно добавлять узкоспециализированные показатели и исключать ненужные.



Графическое изображение авторской методики оценки сетевого взаимодействия

Благодарности. Автор выражает признательность своему научному руководителю Дмитрию Александровичу Плетнёву за ценные советы

и идеи в ходе проведения исследования и написания статьи.

Список литературы

- Ищенко, С.М. Формы проявления эффекта синергии от слияния и поглощения компаний / С.М. Ищенко // Вестн. Науч.-исслед. центра корпоратив. права, упр. и венчур. инвестирования Сыктывкар. гос. ун-та. — 2008. — № 3.
- Костоусенко, А.И. Процесс измерения эффективности взаимодействия предпринимательских структур / А.И. Костоусенко // Проблемы соврем. экономики. — 2009. — № 2 (30).
- Марков, М.М. Современное предпринимательство как кооперация крупных, средних и малых предприятий / М.М. Марков // Проблемы соврем. экономики. — 2007. — № 2 (22).
- Разумная, А.М. Факторы, оказывающие влияние на поддержание сетей взаимодействующих фирм [Электронный ресурс] / А.М. Разумная // Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века : сб. тр. интернет-конф., 10 марта — 29 апр. 2004 г. — URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16210615>
- Егорова, Н.Е. Применение количественных методов для анализа сетевых структур / Н.Е. Егорова // Аудит и финансовый анализ. — 2006. — № 1. — С. 255–266.
- Куц, С.П. Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей: российский опыт / С.П. Куц, А.А. Афанасьева // Рос. журн. менеджмента. — 2004. — № 1. — С. 33–52.
- Попова, Ю.Ф. Формы межфирменных сетей на промышленных рынках / Ю.Ф. Попова // Проблемы соврем. экономики. — 2008. — № 2(30).
- Михайлушкин, А.И. Экономика транснациональной компании / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. — СПб. : СПбГИЭУ, 2005. — 375 с.
- Мишин, В.М. Исследование систем управления / В.М. Мишин. — М. : Юнити-Дана, 2005. — 527 с.
- Асаул, А.Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / А.Н. Асаул, Е.А. Владимирский, Д.А. Гордеев. — СПб., 2008. — 208 с.

11. Бовыкин, В. И. Новый менеджмент: (Управление предприятиями на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления) / В. И. Бовыкин. — М. : Экономика, 1997. — 368 с.
12. Плетнёв, Д. А. Доверие в современных корпорациях: институциональная недостаточность / Д. А. Плетнёв, Е. С. Силова // *Управленческие науки в современном мире : сб. докл. науч. конф.* — М., 2017. — С. 546–550.
13. Плетнёв, Д. А. Особенности проявления оппортунизма в российских корпорациях / Д. А. Плетнёв, Е. В. Козлова // *Вестн. Челяб. гос. ун-та.* — 2010. — № 27 (208). Экономика. Вып. 29. — С. 74–80.
14. Зорина, О. О. Оппортунизм в российских корпорациях / О. О. Зорина // *Студент и научно-технический прогресс : тез. докл. XXXVII студен. конф.* — Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2014. — С. 26–28.
15. Белкин, В. Н. Оппортунистическое поведение работников российских предприятий / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина, О. А. Антонова // *Вестн. Челяб. гос. ун-та.* — 2015. — № 18 (373). Экономика. Вып. 51. — С. 105–113.
16. Хван, О. В. Методика оценки деловой репутации как нематериального актива юридических лиц и индивидуальных предпринимателей / О. В. Хван // *Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление.* — 2012. — № 3 (22). — С. 78–85.

Сведения об авторе

Зорина Ольга Олеговна — аспирант Института экономики отраслей бизнеса и администрирования, Челябинский государственный университет. Челябинск, Россия. ani_roz@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 14 (410). *Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 93–101.*

METHODOLOGY OF FIRM NETWORK INTERACTION ASSESSMENT

O.O. Zorina

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

Evaluation of the effectiveness of network interaction is critical to making management decisions in the firm. The article analyzes the main methods for the evaluation of the effectiveness of relationship networking, formulated from different theoretical positions. Each of the studied methods has a specific set of indicators, indicators, factors and effects that are determined by and depend on the type and characteristics of networking. However, each of the methods does not fully account for the necessary factors, not counting certain quantitative indicators or just generally allows to describe efficiency. Therefore, the author proposes a methodology for the evaluation of network interaction, which allows quantitative and qualitative assessment of the network interaction and to determine the characteristics of the networking activities of its members.

Keywords: *network interaction, network, efficiency, connectivity, effects of networking, performance evaluation.*

References

1. Ishchenko S.M. Formy proyavleniya effekta sinergii ot sliyaniya i pogloshcheniya kompaniy [Forms of synergy from mergers and acquisitions of companies]. *Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo tsentra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyvkarskogo gosudarstvennogo universiteta* [Vestnik of the research center of corporate law, management and venture investment of Syktyvkar State University], 2008, no. 3. (In Russ.).
2. Kostousenko A.I. Protsess izmereniia effektivnosti vzaimodeystviia predprinimatel'skikh struktur [Measurement of efficiency of interaction of business structures]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern economics], 2009, no 2 (30). (In Russ.).
3. Markov M.M. Sovremennoye predprinimatelystvo kak kooperatsiya krupnyih, srednih i malyyih predpriyatii [Modern enterprise as cooperation of large, medium and small enterprises]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern Economics], 2007, no 2 (22). (In Russ.).

4. Reasonable A.M. Faktory, okazyvayushchiye vliyaniye na podderzhaniye setey vzaimodeystvuyuschikh firm [Factors influencing the maintenance of networks of interacting firms]. *Setevyye formy mezhfirmennoy kooperatsii: strategicheskiye vyzovy i konkurentnyye preimushchestva novykh organizatsiy XXI veka: sbornik trudov internet-konferentsii* [Network forms of interfirm cooperation: strategic challenges and competitive advantages of new organizations in XXI century. Proceedings of the Internet conference]. 2004. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/text/16210615> (In Russ.).
5. Yegorova N.E. Primeneniye kolichestvennykh metodov dlya analiza setevykh struktur [Application of quantitative methods for the analysis of network structures]. *Audit i finansovyy analiz* [Audit and financial analysis], 2006, no. 1, pp. 255–266. (In Russ.).
6. Kushch S.P., Afanas'yeva A.A. Marketingovyie aspekty razvitiya mezhfirmennykh setey: rossiyskiy opyt [Marketing aspects of the development of inter-firm networks: the Russian experience]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta* [Russian Management Journal], 2004, no. 1, pp. 33–52. (In Russ.).
7. Popov Yu.F. Formy mezhfirmennykh setey na promyshlennykh rynkakh [Forms of inter-firm networks in industrial markets]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of Modern Economics], 2008, no. 2 (30). (In Russ.).
8. Mikhaylushkin A.I., Shimko P.D. *Ekonomika transnatsional'noy kompanii* [The Economy of multinational companies: textbook]. St. Petersburg, 2005. 375 p. (In Russ.).
9. Mishin V.M. *Issledovaniye sistem upravleniya* [Research of control systems]. Moscow, Yuniti-Dana Publ., 2005. 527 p. (In Russ.).
10. Asaul A.N., Vladimirskiy E.A., Gordeyev D.A. *Zakonomernosti i tendentsii razvitiya sovremennogo predprinimatel'stva* [Patterns and trends of development of modern entrepreneurship]. St. Petersburg, 2008. 208 p. (In Russ.).
11. Bovykin V.I. *Novyy menedzhment: (Upravleniye predpriyatiyami na urovne vysshikh standartov; teoriya i praktika effektivnogo upravleniya)* [New management (management of enterprises at the level of the highest standards; theory and practice of effective management)]. Moscow, 1997. 368 p. (In Russ.).
12. Pletnyov D.A., Silova E.S. Doveriye v sovremennykh korporatsiyakh: institutsional'naya nedostatochnost' [Trust in modern corporations: institutional failure]. *Upravlencheskiye nauki v sovremennom mire: sbornik dokladov nauchnoy konferentsii* [Management Sciences in contemporary world. Collection of reports of scientific conference]. Moscow, 2017. Pp. 546–550. (In Russ.).
13. Pletnyov D.A., Kozlova E.V. Osobennosti proyavleniya opporunizma v rossiyskikh korporatsiyakh [Peculiarities of manifestations of opportunism in Russian corporations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2010, no. 27 (208), pp. 74–80. (In Russ.).
14. Zorina O.O. Opporunizm v rossiyskikh korporatsiyakh [Opporunizm in Russian corporations]. *Student i nauchno-tekhnicheskiy progress: tezisyy dokladov XXXVII studencheskoy konferentsii* [Student and scientific-technical progress. Abstracts of the XXXVII student conference]. Chelyabinsk, 2014. Pp. 26–28. (In Russ.).
15. Belkin V.N., Belkin N.A., Antonova O.A. Opporunisticheskoye povedeniye rabotnikov rossiyskikh predpriyatiy [Opporunistic behavior of employees of Russian companies]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin Of The Chelyabinsk State University], 2015, no. 18 (373), pp. 105–113. (In Russ.).
16. Hwang O.V. Metodika otsenki delovoy reputatsii kak nematerialnogo aktiva yuridicheskikh lits i individualnykh predprinimateley [Method of assessment of business reputation as an intangible asset legal entities and individual entrepreneurs]. *Nauka i obrazovaniye: hozyaystvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravleniye* [Science and education: economy; enterprise; law and management], 2012, no. 3 (22), pp. 78–85. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2017. № 14 (410). Экономические науки. Вып. 59. С. 102–109.

УДК 336.22
ББК 65.291.9

ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

И. П. Довбий, Е. С. Калина

Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет), Челябинск, Россия

Анализируются понятия «правосубъектность», «правоспособность», «дееспособность» в отношении юридических и физических лиц (индивидуальных предпринимателей). Рассмотрены позитивные и негативные тенденции налогообложения малого и среднего бизнеса. Изучены дискуссионные вопросы практики применения патентной системы налогообложения, определён налоговый статус самозанятых граждан. Определены основные направления развития налогообложения субъектов малого бизнеса для активизации их деятельности, выделены основные проблемы и предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: *индивидуальный предприниматель, предпринимательская деятельность, малый бизнес, патентная система налогообложения, налоговый манёвр, правосубъектность, правоспособность, дееспособность.*

Налогообложение является не только экономическим инструментарием, но и политическим. Например, влияние на политические или бизнес-элиты государством может быть оказано посредством установления статичной или пропорциональной налоговой системы либо напрямую через взимание чрезвычайных налогов с имущих групп населения [3]. В России налоги являются основным источником бюджетов всех уровней, а налоговые льготы, пусть и не всегда эффективные, по мнению экспертов [1; 2; 5–8; 9], играют немаловажную роль в части стимулирования предпринимательской активности. Сектор малого и среднего предпринимательства (МСП) насчитывает около 5,8 млн субъектов и объединяет порядка 18 млн чел. (25 % от числа занятых экономике). На МСП приходится до 20 % объёма ВВП и 6 % экспорта. По причине крайне неравномерной концентрации малых и средних предприятий по России (в 10 регионах сосредоточено около 46 % субъектов) вопросы налоговой политики и правового регулирования налогообложения предпринимательства относятся к числу приоритетных в экономической и социальной жизни [11].

Для предпринимательских структур значимым аспектом является налоговая нагрузка при различных организационно-правовых формах

ведения бизнеса, определяющих налоговую правосубъектность¹. В налоговом законодательстве нет элемента добровольности: государством императивно определены условия, при которых предпринимательские структуры становятся участниками налоговых правоотношений. Все экономические субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели) обязаны уплачивать в бюджет налоги в установленные сроки и в полном объёме. Им противостоит право налогового органа требовать такой уплаты. Реальное участие экономических субъектов в налоговых правоотношениях обеспечивается такими качествами, как правоспособность и дееспособность. Наиболее распространёнными организационно-правовыми формами ведения бизнеса в России являются «индивидуальный предприниматель» и «общество с ограниченной ответственностью». Принципиальное отличие данных форм состоит в следующем.

¹ Налоговая правосубъектность экономического субъекта является социально-юридическим свойством, которым государство наделяет лицо (юридическое либо физическое) в сфере налоговых отношений в соответствии с целями и задачами общественного развития, характеризует способность иметь права и обязанности в правоотношениях.

Индивидуальный предприниматель (ИП) является самостоятельным рыночным субъектом, единолично организующим и управляющим собственным бизнесом. Бизнес и владелец в глазах закона едины. Правосубъектность гражданина, осуществляющего предпринимательскую деятельность, возникает при регистрации государственным органом в качестве ИП, определяется его правоспособностью (иметь имущественные права и нести обязанности) и дееспособностью (способностью осуществлять имущественные права и исполнять имущественные обязанности), регулируется нормами частного и публичного права. Частноправовые элементы правоспособности индивидуального предпринимателя проявляются в «горизонтальных» отношениях (предпринимательская сделкоспособность): участие в договорных обязательствах, приобретение имущества, необходимого для осуществления финансово-хозяйственной деятельности, несение ответственности по обязательствам, вытекающим как из договоров, так и возникающих вследствие причинения вреда, независимо от вины. Публично-правовой характер правоспособности ИП определяет его участие в «вертикальных» отношениях, прежде всего с государственными структурами, в том числе налоговыми органами [12].

В соответствии со ст. 2 Гражданского кодекса РФ индивидуальному предпринимателю разрешено использовать труд наёмных работников, заключать предпринимательские договоры, на свой риск осуществлять не запрещённые законом виды деятельности, направленной на систематическое получение прибыли. Возможность ИП распоряжаться всей прибылью имеет обратную сторону в виде неограниченной ответственности. Статьей 24 Гражданского кодекса РФ определено, что предприниматель «отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание». Перечень имущества, на которое может быть обращено взыскание по исполнительным документам, определён ст. 446 Гражданского кодекса РФ и ст. 101 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве». Недостатком ведения бизнеса в форме ИП также является сложность привлечения квалифицированных служащих и дополнительных инвестиций. Преимущества в налогообложении имеют обратную сторону: многие юридические лица предпочитают не работать с ИП по ряду соображений,

прежде всего из-за невозможности получить налоговые вычеты по НДС.

Предпринимательство является управляемой социально-экономической системой, деятельность которой осуществляется в рамках сформировавшихся рыночных и институциональных границ, а развитие (видение, миссия, стратегические целевые ориентиры) определяется и направляется сознательной волей широкого круга лиц (собственники, руководители, менеджеры). Правосубъектность юридических лиц представляет собой обязательный сплав правоспособности и дееспособности, возникающих в момент государственной регистрации и постановки на налоговый учёт, и в ином виде существовать не может. Хозяйствующий субъект имеет право определять внутреннюю самоорганизацию, регулировать взаимоотношения с юридическими, физическими лицами и государством, в том числе в лице налоговых органов.

Налоговая правоспособность экономического субъекта (иметь право и нести обязанности в налоговых правоотношениях) включает: обязанность осуществления бухгалтерского учёта имущества, доходов, расходов, финансовых результатов и иных объектов налогообложения; обязанность исчисления, удержания из денежных средств, выплачиваемых налогоплательщику, и перечисления в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации налоги; право получения соответствующих налоговых льгот. Налоговая дееспособность характеризует способность экономического субъекта нести обязанность уплачивать налоги и сборы, предусмотренные Налоговым кодексом РФ и нести ответственность за нарушение данных обязанностей. При этом действия организации определяются действиями (бездействием) исполнительного органа (руководителя) юридического лица: в соответствии с п. 4 ст. 110 Налогового кодекса РФ «вина организации в совершении налогового правонарушения определяется в зависимости от вины её должностных лиц либо её представителей, действия (бездействие) которых обусловили совершение данного налогового правонарушения».

Специфика определения налогово-правовых режимов для МСП заключается в положениях, содержащихся в Федеральном законе от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который официально закрепил признаки отнесения экономических субъектов к той или иной категории (таблица).

Субъекты МСП в России (организационно-правовые формы)

Организационно-правовая форма предпринимательства	Показатель	Субъекты		
		средние	малые	микро
1. Индивидуальные предприниматели. 2. Хозяйственные общества, в том числе акционерные при соответствии требованиям ст. 4 закона № 209-ФЗ. 3. Производственные и потребительские кооперативы. 4. Крестьянские (фермерские) хозяйства	Суммарная доля участия других юридических лиц в капитале ООО	не более: 25 % для государства и НКО 49 % для крупных компаний и иностранных юрлиц		
	Средняя (среднесписочная) численность работников за предшествующий календарный год, чел.	101–250	16–100	>15
	Выручка от реализации (без НДС) за предшествующий календарный год, млн р.	<2 000	<800	<120
Личные подсобные хозяйства	Форма непредпринимательской деятельности			

Малое предпринимательство может осуществляться индивидуальными предпринимателями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, производственными и потребительскими кооперативами, хозяйственными обществами. Наиболее удачной признана организационно-правовая форма общества с ограниченной ответственностью (ООО), позволяющая управлять компанией: собственнику (учредителю), управляющему, наёмному сотруднику. К сектору МСП может быть отнесено и акционерное общество, при выполнении требований ст. 4 закона № 209-ФЗ. Лица, начинающие новый бизнес, выбирают подходящую форму ведения бизнеса с учётом тех прав и обязанностей, рисков и возможностей, которые они готовы на себя принять.

Налоги и налогообложение являются динамичной областью предпринимательского права. В случае выявления судебными органами и практикой проведения контрольных мероприятий пробелов и коллизий в налоговом законодательстве они устраняются посредством внесения в Налоговый кодекс соответствующих изменений. Анализ планируемых государством в 2018 г. налоговых манёвров необходимо проводить с учётом отличий налогообложения предпринимательской деятельности на патенте от налогообложения малого бизнеса, работающего на других налоговых режимах.

Патентное налогообложение в России за последние тридцать лет пошло эволюцию от Закона СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности», принятого на волне перестройки в 1986 г., до отдельной главы (26.5) в Налоговом кодексе РФ «Патентная система налогообложения»¹.

¹ Глава 26.5 была добавлена Федеральным законом от 25 июня 2012 г. № 94-ФЗ «О внесении изме-

патентный налоговый режим России предназначен только для индивидуальных предпринимателей. Виды деятельности, разрешённые Налоговым кодексом РФ и попадающие под патент в 2017 г. для ИП, указаны в ст. 346.43 Налогового кодекса РФ. Физические лица, впервые зарегистрированные в качестве ИП после вступления в силу регионального закона о налоговых каникулах, могут до двух лет работать на нулевой налоговой ставке (то есть патент выдадут бесплатно). Для этого надо выбрать то направление бизнеса, которое местные власти считают необходимым для развития на своей территории. Значительным минусом патентной системы налогообложения является невозможность уменьшения сумм страховых взносов. При упрощённой системе налогообложения суммы начисленных за период налогов могут быть уменьшены на величину страховых взносов (не более 50 %), что свидетельствует о наличии правового неравенства налоговых субъектов. В отличие от патентной системы налогообложения (ПСН) для индивидуальных предпринимателей малый бизнес имеет больше льгот.

Налоговым законодательством России закреплены четыре специальные системы налогообложения с пониженными ставками налогов.

нений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Первоначально система патентов была введена с 1 января 2006 г. и рассматривалась в рамках упрощённой системы налогообложения. Патентный режим налогообложения для предпринимателей был декларирован с 1 января 2013 г. с целью поэтапной отмены к 2018 г. специального налогового режима ЕНВД (единый налог на вменённый доход).

Воспользоваться ими могут только субъекты малого и микробизнеса:

- упрощённая система налогообложения (УСН);
- единый налог на вменённый доход (ЕНВД);
- патентная система налогообложения (ПСН);
- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

Законодательством для МСП предусмотрена возможность снижения в субъектах Федерации налоговой ставки по ЕНВД с 15 до 7,5 %, а на УСН — с 6 до 1 %. Отдельным регионам делегирована возможность снижения налог до нуля¹. Вновь зарегистрированным в 2015–2020 гг. индивидуальным предпринимателям в течение двух налоговых периодов (максимум — два года после регистрации) предоставляются налоговые каникулы (нулевая налоговая ставка). Предусмотрен также ряд административных льгот на 2017 г.²:

1. Право проведения наличных расчётов без применения кассового аппарата предоставлено плательщикам ЕНВД и ПСН до июля 2018 г.

2. Организациям, относящимся к малому бизнесу, разрешено вести бухгалтерский учёт в упрощённой форме.

3. Малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям предоставлено право в упрощённом порядке вести кассовые операции, не устанавливая лимит кассы.

4. Работодателям, относящимся к категории малого бизнеса, предоставлено право оформления срочных трудовых договоров на срок до 5 лет (согласно общепринятым нормам, трудовые договоры являются бессрочными с большинством категорий работников). Чтобы пользоваться данной преференцией, необходимо соблюдение двух условий: численность персонала не выше 35 чел., согласие работника на заключение срочного договора.

5. Для субъектов малого бизнеса предусмотрены надзорные каникулы на период 2016–2018 гг. — установлен запрет на проведение плановых неналоговых проверок. При этом внеплановые неналоговые проверки, а также проверки от социальных фондов (ФСС, ФМС, ПФР) и ФНС могут проводиться в прежнем режиме.

¹ Для предприятий, зарегистрировавшихся в этих регионах, создающих рабочие места и уплачивающих страховые взносы за своих работников.

² О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федерал. закон от 30 нояб. 2016 г. № 401-ФЗ; О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации : Федерал. закон от 18 июля 2017 г. № 163-ФЗ.

6. Региональным и местным властям разрешено заключение договоров аренды зданий и помещений с представителями малого бизнеса на льготных условиях в течение 5 лет. В последующем арендаторам может быть предоставлено преимущественное право выкупа арендуемого имущества (до 1 июля 2018 г.).

7. Для получения банковского кредита субъекты малого бизнеса могут обращаться в гарантийные фонды (организации поддержки малого бизнеса) для получения гарантии по кредитам.

8. Для представителей МСП, участвующих в государственных закупках, предусмотрена специальная льгота — госзаказчики не менее 15 % совокупного годового объёма закупок обязаны производить у этой категории производителей.

С 2017 г. стартует планирование изменений в национальной налоговой системе, а окончательное их рассмотрение и принятие переносятся на 2018 г.: повышение обязательных страховых взносов в ФОМС; возрастание общей налоговой ставки; пересмотр и систематизация налоговых льгот. Действовать же новое законодательство будет в течение минимум 6 лет начиная с 2019 г.

Новации в системе налогообложения планируются существенные. Во-первых, контроль уплаты взносов по страхованию ляжет на плечи налоговых инспекций (ранее за это отвечали внебюджетные фонды от медицинских, социальных и пенсионных учреждений). Переход полномочий по администрированию взносов от населения к ФНС означает, что в первую очередь будут рассмотрены дела должников, чтобы в начале реформирования избавиться от имеющихся недоимок. Повышенные пени на недоимку будут начисляться уже с октября 2017 г. Чтобы избежать утери и искажения данных о плательщиках, гражданам рекомендуется самостоятельно свериться с документами, которые перешли в ведомость ФНС. Во-вторых, более строгий контроль ждёт и сотрудников организаций, которые формируют отчёты по страховым взносам. Законом установлен чёткий срок правки документов: если в каком-либо отчёте была допущена ошибка, она должна быть устранена в течение 5 рабочих дней. В-третьих, изменились требования к доходам, относительно которых может быть применена упрощённая система налогообложения. Максимальный порог валового дохода увеличивается до 150 млн р., что позволит большему числу ИП подать заявки на переход к упрощённому налогообложению.

Особые изменения планируются в налогообложении самозанятых граждан. Самозанятые — это

категория представителей малого бизнеса, которые не имеют статуса ИП (не проходят процедуры регистрации), оказывают услуги физическим лицам для личных, домашних и иных подсобных нужд, не привлекая наёмных работников. Соответственно они не состоят на учёте в Федеральной налоговой службе и не отчисляют налоговые взносы. Принятые летом 2017 г. поправки к Гражданскому кодексу РФ¹ регламентируют условия, порядок налогообложения и юридический статус таких граждан. Лицам, самостоятельно ведущим трудовую деятельность и объявившим о своём решении выйти из тени, предоставлена в текущем году налоговая амнистия. Думой принято решение о регистрации самозанятых граждан в налоговой службе с освобождением от уплаты налогов на два года — 2017–2018. Законодательством предусмотрена возможность для граждан без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя осуществлять некоторые виды предпринимательской деятельности, перечень которых будет определён Правительством. Данная мера позволила исключить возможность признания деятельности самозанятых граждан незаконным предпринимательством².

Если для ИП предусмотрена одна из систем налогообложения: ОСНО (традиционная), УСН, ПСН, ЕНВД, то для самозанятых — возможно только

¹ О внесении изменений в статьи 2 и 23 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации : Федерал. закон от 26 июля 2017 г. № 199-ФЗ, так называемый закон о самозанятых гражданах России.

² Незаконное предпринимательство в соответствии с Уголовным кодексом РФ (ст. 171 «Незаконное предпринимательство») наказывается штрафом в размере до 300 тыс. р. или в размере заработной платы или иного дохода осуждённого за период до двух лет, либо обязательными работами на срок до 480 ч, либо арестом на срок до 6 мес. То же деяние, совершённое организованной группой, сопряжённое с извлечением дохода в особо крупном размере, наказывается штрафом в размере от 100 до 500 тыс. р. или в размере заработной платы или иного дохода осуждённого за период от одного года до трёх лет, либо принудительными работами на срок до пяти лет, либо лишением свободы на срок до пяти лет со штрафом в размере до 80 тыс. р. или в размере заработной платы или иного дохода осуждённого за период до 6 мес. либо без такового [3]. Принятие поправок в Гражданский кодекс РФ (Федеральный закон от 26 июля 2017 г. № 199-ФЗ) в определённой степени решает проблему вывода «из тени» самозанятых граждан, однако для них должен быть предусмотрен особый режим сборов, поскольку отсутствует гарантия занятости таких граждан.

приобретение патента. Налоговая отчётность у ИП может либо присутствовать, либо нет (в зависимости от выбранного налогового режима); у самозанятых при приобретении патента вести налоговую отчётность не требуется. Предприниматель имеет право нанимать сотрудников; для самозанятых граждан данное не предусмотрено. Из вышеописанного можно сделать вывод о том, что основным отличием индивидуального предпринимателя от самозанятого гражданина является невозможность найма сотрудников: их деятельность осуществляется благодаря личным усилиям.

В качестве стимулирования регистрации самозанятых предусмотрена гибкая система налогообложения, упрощённая регистрация патента и минимизированные платежи в социальные фонды. Подразумевается, что самозанятые граждане при легализации и последующем развитии дела смогут со временем перерегистрироваться в ИП или юридическое лицо. Порядок регистрации и налоговых отчислений с самозанятых физических лиц устанавливается Федеральным законом от 30 ноября 2016 г. № 401-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Так, если гражданин оказывает услуги физическому лицу в его домовладении или личных потребностях, то в налоговую инспекцию по месту регистрации подаётся уведомление, форма и электронный формат которого утверждены Приказом ФНС от 31 марта 2017 № ММВ-7-14/270@³. Подробное описание льготных категорий работников, освобождённых от уплаты НДФЛ, отражено в п. 70 ст. 217 Налогового кодекса РФ. На региональном уровне местные правительства обладают полномочиями по расширению списка самозанятых лиц, не облагаемых налогом.

Налоговым кодексом предусмотрено право субъектов Федерации устанавливать налоговую ставку для предпринимателей в размере 0 %. Но эта льгота распространяется не на всех, а только на тех, кто: во-первых, впервые регистрируется в качестве ИП; во-вторых, произвёл регистрацию ИП после января 2015 г.; в-третьих, осуществляет свой

³ В соответствии с п. 7.3 ст. 83 Налогового кодекса РФ подать уведомление гражданин может лично, через представителя или заказным письмом в любую налоговую инспекцию как в случае начала, так и в случае прекращения «самозанятой» деятельности. Важно не забыть на копии проставить отметку о приёме и дату приёма уведомления.

бизнес в определённых сферах. Прежде всего это услуги для личных, домашних и (или) иных подобных нужд: присмотр и уход за детьми, больными и престарелыми (старше 80 лет) лицами, а также лицами, по заключению медицинской организации нуждающимися в постоянном постороннем уходе; репетиторство; уборка жилых помещений, ведение домашнего хозяйства¹. Следует отметить, что льготы для «самозанятых» граждан не предоставляются «по умолчанию»: необходимо обязательная постановка на налоговый учёт. Индивидуальному предпринимателю, чтобы попасть под данные «налоговые каникулы», необходимо получать минимум 70 % своих доходов от названных видов деятельности.

Отдельно следует указать на усиление налоговых проверок. В Налоговом кодексе РФ начала действовать ст. 54.1 «Пределы осуществления прав по исчислению налоговой базы и (или) суммы налога, сбора, страховых взносов», которая законодательно закрепила случаи, когда полученная налогоплательщиком налоговая выгода (уменьшение налогооблагаемой базы, налоговые вычеты) не может считаться обоснованной², и предложила новый подход к проблеме злоупотребления налогоплательщиком своими правами. По сути данная статья направлена против налогоплательщиков, которые для получения налоговой выгоды осуществляют перечисления в пользу контрагентов-однодневок с целью получения незаконных вычетов по НДС, увеличения расходов и уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль.

В п. 1 ст. 54.1 Налогового кодекса РФ предусмотрено, что налогоплательщики не должны предпринимать действий, направленных на снижение своих налоговых обязанностей, посредством искажения сведений о фактах хозяйственной деятельности, об объектах налогообложения, подлежащих отражению в налоговом и (или) бухгалтерском учёте, а также налоговой

¹ Аналогичная льгота в отношении страховых взносов.

² Статья введена в действие Федеральным законом от 18 июля 2017 г. № 163-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации».

отчётности. Предусмотрены два основных признака правомерности сделки (п. 2). Во-первых, «основной целью совершения сделки (операции) не являются неуплата (неполная уплата) и (или) зачёт (возврат) суммы налога». Законодатель говорит о том, что уменьшение налога или возврат НДС из бюджета не должны быть единственной целью сделки. Она должна иметь экономическую цель, чтобы налоговики не трактовали её как необоснованную налоговую выгоду. Во-вторых, «обязательство по сделке (операции) исполнено лицом, являющимся стороной договора, заключённого с налогоплательщиком, и (или) лицом, которому обязательство по исполнению сделки (операции) передано по договору или закону». Данный подпункт является поворотным, меняющим акцент с должной осмотрительности и реальности хозяйственных операций на установление факта: так были ли товары поставлены, а работы и услуги выполнены именно тем лицом, которое являлось стороной по договору? Данная мера будет являться эффективным средством в руках фискальных органов в борьбе с желающими получить необоснованную налоговую выгоду. Как правило, подобные компании либо не обладают штатом, либо штат состоит из «мёртвых душ» или душ, которые даже не знают, что «работают» в этой компании. Подобные факты налоговые органы будут устанавливать путём опроса должностных лиц и сотрудников неблагонадёжного контрагента. Таким образом, акцент смещается с реальности хозяйственных операций на реальность исполнения сделки конкретным контрагентом посредством онлайн-проверки контрагентов с целью минимизации налоговых, кредитно-финансовых и прочих хозяйственных рисков.

Обзор налоговых новаций в отношении субъектов МСП позволяет сделать оптимистичные выводы о перспективах развития предпринимательства. Активность налоговой политики должна возрастать параллельно с усилением роли государственной социально-экономической политики в области стимулирования малого и среднего бизнеса, обеспечивая справедливое перераспределение налогового бремени.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Взаимодействие государства с малым и средним бизнесом: налоговый аспект / В. И. Бархатов, И. А. Белова // Экон. возрождение России. — 2016. — № 1 (47). — С. 160–166.
2. Белова, И. А. Налоговая нагрузка и успешность малых и средних предприятий в России / И. А. Белова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2017. — № 2 (398). Экон. науки. Вып. 56. — С. 98–108.

3. Верещагин, С. Г. Политика налогов в СССР в период с 1917 по 1941 гг. / С. Г. Верещагин // Право и политика. — 2007. — № 7. — С. 136.
4. Винницкий, Д. В. Субъекты налогового права / Д. В. Винницкий. — М., 2000. — 267 с.
5. Гладковская Е. Н. Оценка повышения финансовой самостоятельности бюджета внутригородского района: налоговый аспект / Е. Н. Гладковская, Т. В. Максимова // Фундамент. исслед. — 2016. — № 9–2. — С. 334–339.
6. Зайцев, М. М. Теоретические основы модели бюджетно-налогового федерализма в Российской Федерации: сущность, принципы, генезис / М. М. Зайцев // Актуал. проблемы рос. права. — 2017. — № 1. — С. 109–115.
7. Карпова, Г. Н. Проблемные вопросы распределения налоговых поступлений по уровням бюджета / Г. Н. Карпова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2016. — № 8. — С. 243–256.
8. Лыкова, Л. Н. Налоговое бремя в Российской Федерации: избыточное или недостаточное / Л. Н. Лыкова // Экономика. Налоги. Право. — 2014. — № 3. — С. 4–11.
9. Пансков, В. Г. О некоторых неотложных мерах налогового стимулирования инвестиционной активности в российской экономике / В. Г. Пансков // Белорус. экон. журн. — 2013. — № 3. — С. 61–72.
10. Проект «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов [Электронный ресурс] / Мин-во финансов РФ. — URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=119695.
11. Развитие малого и среднего предпринимательства: задачи на 2017–2018 гг. [Электронный ресурс] / Мин-во экон. развития РФ. — URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depMB/2016201204>.
12. Шварц, Л. В. Правоспособность индивидуального предпринимателя в Российской Федерации / Л. В. Шварц // Вестн. Саратов. гос. юрид. акад. — 2013. — № 5 (94). — С. 117–122.

Сведения об авторах

Довбий Ирина Павловна — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической безопасности Высшей школы экономики и управления, Южно-Уральский государственный университет (НИУ). Челябинск, Россия. betelgeyse@mail.ru

Калина Елена Семёновна — кандидат юридических наук, доцент кафедры теории государства и права, конституционного и административного права, Южно-Уральский государственный университет (НИУ). Челябинск, Россия. elkalina@rambler.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2017. No. 14 (410). Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 102–109.

TAXATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AT THE PRESENT STAGE (FINANCIAL AND LEGAL ASPECTS)

I.P. Dovbii

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

E.S. Kalina

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia. elkalina@rambler.ru

Taxation in the Russian Federation plays a very important role, with every year the government tries to maximally simplify the “life” of entrepreneurs and give them the opportunity to fully develop. The article analyzes the concepts of «legal personality», «legal competence», «legal capacity» of juridical entities and individuals (private entrepreneur). The positive and negative tendencies in taxation of small and medium-sized businesses are considered. This paper discusses the issues of practical application of SPE (patent taxation system) the PST (patent system of taxation), the tax status of self-employed citizens was determined. The main directions of improvement of taxation of small businesses for their development, problems and suggest possible solutions.

Keywords: *the private entrepreneur, entrepreneurial activity, small business, patent system of taxation, tax maneuver, legal competence, legal personality, legal capacity.*

References

1. Barkhatov V.I., Belova I.A. Vzaimodeystviye gosudarstva s malym i srednim biznesom: nalogovyy aspekt [State cooperation with small and medium businesses: tax aspect]. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii* [Russia's Economic Revival], 2016, no. 1 (47), pp. 160–166. (In Russ.).
2. Belova I. Nalogovaya nagruzka i uspehnost' malykh i srednikh predpriyatiy v Rossii [The tax burden and the success of small and medium-sized enterprises in Russia]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2017, № 2 (398), pp. 98–108.
3. Vereshchagin S.G. Politika nalogov v SSSR v period s 1917 po 1941 gg. [Politics of taxes in the USSR in the period from 1917 to 1941]. *Pravo i politika* [Law and Politics], 2007, no. 7, pp. 136.
4. Vinnitskiy D.V. *Sub'yekty nalogovogo prava* [Subjects of tax law]. Moscow, 2000. 267 p.
5. Gladkovskaya E.N., Maksimova T.V. Otsenka povysheniya finansovoy samostoyatel'nosti byudzheta vnutrigorodskogo rayona: nalogovyy aspekt [Evaluation of increasing financial autonomy of the budget of the inner city district: the tax aspect]. *Fundamental'nyye issledovaniya* [Fundamental research], 2016, no. 9–2, pp. 334–339.
6. Zaytsev M.M. Teoreticheskiye osnovy modeli byudzhetho-nalogovogo federalizma v Rossiyskoy Federatsii: sushchnost', printsipy, genesis [Theoretical framework of the model fiscal federalism in the Russian Federation: essence, principles, genesis]. *Aktual'nyye problemy rossiyskogo prava* [Actual problems of Russian law], 2017, no. 1, pp. 109–115.
7. Karpova G.N. Problemnyye voprosy raspredeleniya nalogovykh postupleniy po urovniam byudzheta [The tax revenues distribution between the budget levels]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 2016, no. 8, pp. 243–256.
8. Lykova L.N. Nalogovoe bremya v Rossiyskoy Federatsii: izbytochnoe ili nedostatochnoe [Tax burden in the Russian Federation: superfluous or insufficient]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo* [Economy. Taxes. Right], 2014, no. 3, pp. 4–11.
9. Panskov V.G. O nekotorykh neotlozhnykh merakh nalogovogo stimulirovaniya investitsionnoy aktivnosti v rossiyskoy ekonomike [About some urgent measures of tax incentives of investment activity in the Russian economy]. *Belorusskiy ekonomicheskii zhurnal* [The Belarusian Economic Bulletin], 2013, no. 3, pp. 61–72.
10. *Proyekt «Osnovnyye napravleniya byudzhethoy, nalogovoy i tamozhenno-tarifnoy politiki na 2018 god i na planovyy period 2019 i 2020 godov* [The project “The main directions of the budget, tax and customs tariff policy for 2018 and the planning period of 2019 and 2020»]. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Available at: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depMB/2016201204>
11. *Razvitiye malogo i srednego predprinimatel'stva: zadachi na 2017–2018 gg.* [Development of small and medium-sized business: tasks for 2017–2018]. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Available at: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depMB/2016201204>
12. Shvarts L.V. Pravospособnost' individual'nogo predprinimatelya v Rossiyskoy Federatsii [Legal capacity of the private entrepreneur in the Russian Federation]. *Vestnik Saratovskoy gosudarstvennoy yuridicheskoy akademii* [Bulletin of the Saratov State Law Academy], 2013, no. 5 (94), pp. 117–122.

НЕГАТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ, ОПРЕДЕЛЯЕМЫЕ УДАЛЁННОСТЬЮ РЫНКА ОТ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

И. А. Шюкюров

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Описываются возможные негативные эффекты, которые появляются при удалённости рынка от совершенной конкуренции. Негативные эффекты — это такие условия, которые пагубно сказываются на суверенитете потребителя. Под суверенитетом потребителя будем понимать такие права потребителя, которые направлены на свободу выбора и отсутствие дискриминации в рамках конкурентной борьбы производителей. Предложенный анализ негативных эффектов основан на стратификации рынков по степени конкуренции. Выводы, полученные при анализе, позволят определить основные направления антимонопольной политики государства для снижения негативных эффектов, действующих на покупателей в процессе конкуренции продавцов. Сделан теоретический вывод о прямой зависимости степени конкуренции рынка и силе влияния отрицательных эффектов.

Ключевые слова: *совершенная конкуренция, суверенитет потребителя, негативные эффекты, конкурентность рынка, условия совершенной конкуренции.*

Актуальность данной темы обуславливается отсутствием понимания, выраженного в числовом виде взаимосвязи таких явлений, как степень удалённости рынка от совершенной конкуренции и сила влияния негативных эффектов на суверенитет потребителя. Цель статьи — разработать механизм, позволяющий обнаружить взаимосвязь между степенью удалённости рынка от совершенной конкуренции и силой влияния негативных эффектов на суверенитет потребителя.

Современная экономическая система немыслима без конкуренции. Именно конкуренция побуждает производителей совершенствоваться, чтобы быть лучше других. Конкуренция — это двигатель рынка. В современной экономической теории существует стандартная градация рынков по типу конкуренции. Согласно классической теории можно выделить следующие конкурентные рынки.

- монополия;
- олигополия;
- монополистическая конкуренция;
- совершенная конкуренция.

В вышеприведённом списке все типы рыночной конкуренции указаны по принципу усиления конкурентной борьбы. Итогом развития конкурентных отношений должна стать совершенная конкуренция. В настоящее время совершенная конкуренция — это идеальная модель рыночных

отношений [3]. Существуют рынки, близкие или удалённые от данной модели рыночной конкуренции, но на практике в чистом виде совершенную конкуренцию встретить практически невозможно. Степень удалённости можно измерить при помощи авторской методики удалённости рынка от совершенной конкуренции. Данная методика основана на выполнении условий совершенной конкуренции, предложенных Ф. Эджоуртом. Данные условия заключаются в следующем:

- 1) количество компаний на рынке максимально большое и стремится к бесконечности;
- 2) барьеры входа на рынок минимальны или отсутствуют вовсе;
- 3) покупатель знает всю информацию;
- 4) влияние фирмы на общую картину на рынке незначительно, и своим поведением она практически не способна изменить ситуацию на рынке;
- 5) производимый продукт на рынке однороден и имеет похожие полезные свойства [1].

Методика оценки удалённости рынка от совершенной конкуренции оценивает степень выполнения условий и выражает это в числовом значении. Степень выполнения исчисляется в шкале от 0 (условие не выполняется) до 10 (условие выполняется полностью) [7].

Рассмотрим каждое условие и опишем способ измерения выполнения данного условия.

Условие 1. Для выполнения данного условия достаточно проанализировать количество участников на рынке: если фирм много и рыночная власть имеет равномерное распределение, условие выполнено.

Условие 2. Национальное рейтинговое агентство в 2015 г. опубликовало основные барьеры в рамках оценки инвестиционного климата. К данным барьерам можно отнести:

- эффективность процедур регистрации;
- нагрузка на бизнес, связанная с проведением проверок;
- качество инфраструктуры;
- количество и доступность финансовой поддержки.

Все вышеприведённое имеет числовой эквивалент. В случае выполнения всех условий условие совершенной конкуренции № 2 выполняется.

Условие 3. Покупатель знает всю информацию о товаре. Исчисление этого критерия опирается на закон об общих требованиях, предъявляемых к предоставлению информации о товаре. Данные условия звучат следующим образом:

- достоверность;
- доступность;
- достаточность.

Указанный критерий также имеет балльное исчисление, привязанное к степени выполнения данных критериев.

Условие 4. Незначительное влияние фирм на ситуацию на рынке: чем меньшую долю рынка занимает фирма, тем меньше её влияние на общую ситуацию на рынке. Оценить долю, которую занимает фирма на рынке, можно с помощью стандартных показателей:

- индекса ННР;
- коэффициента концентрации.

Указанные коэффициенты имеют определённые значения, которые приближают рынок к совершенной конкуренции или удаляют его от неё. Относительно данных коэффициентов выделяют низкоконтурные, умеренноконтурные и высококонтурные рынки [11].

Условие 5. Производимый продукт на рынке однороден и имеет похожие полезные свойства. Проблема данного условия заключается в том, что измерить полезные свойства весьма сложно, поскольку они зависят непосредственно от потребителя, который пользуется товарами или услугами фирмы на исследуемом рынке. Для этого предлагается воспользоваться методом Роспатента, который занимается исследованием полезных свойств товаров и услуг на предмет повтора или однородности.

Для оценки степени однородности товаров используют Международную классификацию товаров и услуг (МКТУ). В данной классификации каждой товарной группе присвоен свой индивидуальный коэффициент однородности. Руководствуясь данными коэффициентами, мы и оцениваем однородность целого рынка:

100–75 % — рынок практически однороден;

75–45 % — рынок средней однородности;

45–25 % — рынок не однороден;

25–0 % — производится выдача патента, так как практически отсутствуют полезные свойства товара, которые дублируются в ранее придуманных товарах [13].

Всего в методике оценки удалённости рынка от совершенной конкуренции присутствуют 10 критериев, на которые можно опираться при анализе рынка. Данные критерии имеют равный удельный вес. Выполнение одного критерия на 100 % приближает рынок к совершенной конкуренции на 10 %. Если все критерии выполнены на 100 %, то и анализируемый рынок можно назвать совершенноконтурным.

Что касается негативных эффектов, то под негативными эффектами удалённости рынка от совершенной конкуренции будем понимать такие эффекты, которые нарушают суверенитет потребителя. (Предположение о том, что именно вкусы потребителей, а не предпочтения производителей определяют, какие из товаров должны производиться). Исходя из этого можно выдвинуть гипотезу: чем дальше рынок от совершенной конкуренции, тем сильнее и больше негативные эффекты влияют на потребителя.

Для проверки гипотезы прибегнем к вышеуказанной методике оценки удалённости рынка от совершенной конкуренции. Для этого проанализируем разноудалённые от совершенной конкуренции рынки по количеству и силе отрицательных эффектов, действующих на данных рынках. Для анализа выберем рынки из каждого вида конкуренции, описанных ранее.

Рынком с типом конкуренции монополия условно будет считаться рынок железнодорожных перевозок. АО «РЖД» — единственная компания на территории России, осуществляющая подобную деятельность. Конкуренцию им могут составить лишь другие виды транспорта, но в рамках железнодорожных перевозок аналогичных компаний нет. Таким образом, выполнено главное условие монополии — единственный продавец товаров и услуг на рынке.

За рынок олигополистической конкуренции примем рынок автозаправочных станций (АЗС). Данный рынок будем рассматривать на примере Челябинской области, так как схожие тенденции наблюдаются на территории всей Российской Федерации. Крупными игроками на рынке АЗС Челябинской области являются следующие компании — ПАО «Башнефть», «ЛукОйл», «Газпром», «Роснефть». Они определяют основные тенденции развития рассматриваемого рынка. Подобная ситуация характерна для рынка олигополии и удовлетворяет критерию количества фирм.

В качестве примера рынка монополистической конкуренции изучим автомобильный рынок (автомобили без пробега). Данный рынок удовлетворяет всем условиям монополистической конкуренции, а именно:

- жёсткая неценовая конкуренция;
- большое количество продавцов;
- дифференциация продукта.

Что касается первого условия, то конкуренция производителей автомобилей осуществляется через сегментирование рынка. В каждом сегменте выделяются ниши, которые наполняются определённым функционалом. В данном случае цена имеет второстепенное значение.

На авторынке г. Челябинска порядка 25 продавцов автомобилей, которые представлены во всех

ценовых категориях, таким образом, второе условие также выполнено.

Если рассматривать любого автодилера в отдельности, то предлагаемая им модельная линейка насчитывает в среднем 5 автомобильных марок, соответственно, у 25 продавцов будет примерно 125 различных марок. Это число вполне конкретно обозначает дифференциацию товара на данном рынке.

Последним рынком, который будет исследован в данной статье, будет рынок совершенной конкуренции. Найти примеры данного рынка весьма сложно. Мы живём в мире, где всё относительно, и абсолютных истин практически не существует. В данном случае мы будем рассматривать максимально возможное приближение к данному рынку: по предыдущим исследованиям, рынок, который имеет очень небольшое удаление от рынка совершенной конкуренции, это рынок аренды жилых помещений. Данный рынок удовлетворяет практически всем критериям рынка совершенной конкуренции.

В табл. 1 представлены результаты анализа вышеуказанных рынков на предмет удалённости от совершенной конкуренции. Все рынки были проанализированы по каждому из критериев по десятибалльной шкале. Всего критериев 10, то есть максимальный балл, который можно получить по данной методике, — 100. Чем больше баллов

Таблица 1

Анализ рынков по методике оценки удалённости от совершенной конкуренции

Условие		Рынок железнодорожных перевозок	Рынок АЗС	Рынок новых автомобилей	Рынок аренды жилых помещений
Условие 2	Эффективность процедур регистрации	1	4	2	10
	Нагрузка на бизнес, связанная с проведением проверок	8	8	7	9
	Количество и доступность финансовой поддержки	1	1	8	9
	Качество инфраструктуры	5	5	5	5
Условие 3	Достоверность	10	7	9	10
	Доступность	6	4	5	9
	Достаточность	7	8	9	9
Условие 4	Индекс ННР	1	4	6	10
	Коэффициент концентрации	1	4	6	10
Условие 5	Проверка рынка на однородность	1	2	5	10
Итого		41	47	62	91

получает рынок, тем ближе он к совершенной конкуренции. Таким образом, мы видим наибольшую монополизированность на рынке железнодорожных перевозок и рынке АЗС. На рынке АЗС присутствует хотя какая-то конкуренция между субъектами рынка. Следующим приближением к совершенной конкуренции будет рынок новых автомобилей, а наиболее близок к рынку совершенной конкуренции рынок аренды жилых помещений.

В рамках вышеуказанной гипотезы об увеличении количества и силы негативных эффектов от степени удалённости рынка от совершенной конкуренции рассмотрим данные явления в разрезе влияния на суверенитет потребителя.

Под нарушением суверенитета будем понимать следующее явления:

- свобода выбора;
- отсутствие ценовой дискриминации;
- право потребителя на качественный товар;
- возможность отказа от покупки.

Оценим нарушения суверенитета потребителей вышеуказанных рынков (табл. 2).

Данные табл. 2 основываются на эмпирических наблюдениях каждого рынка. Видно, что самое большое количество баллов набрал рынок аренды жилых помещений — самый близкий рынок к совершенной конкуренции. Далее с удалением от условий рынка совершенной конкуренции происходит усиление влияния отрицательных эффектов на исследуемых рынках. Этот факт подтверждает нашу гипотезу.

Таким образом, благодаря данному исследованию нам удалось доказать, что именно рынки, наиболее близкие к совершенной конкуренции, несут наименьшие угрозы для суверенитета потребителя. В случае если рынки удаляются от совершенной конкуренции, то сила и количества отрицательных эффектов увеличивается пропорционально степени удалённости.

Таблица 2

Анализ степени нарушения потребительского суверенитета

Рынок	Свобода выбора	Ценовая дискриминация	Право потребителя на качественный товар	Возможность отказа от покупки	Σ
Железнодорожных перевозок	1	8	5	5	19
АЗС	5	4	8	8	25
Новых автомобилей	8	7	9	9	34
Аренды жилых помещений	10	9	8	10	37

Список литературы

1. Чемберлин, Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин. — М. : Экон. наследие, 1996.
2. Смит, А. О богатстве народов / А. Смит. — М. : АСТ, 2010.
3. Бархатов, В. И. Теоретико-методологические аспекты регулирования совершенной и несовершенной конкуренции в глобальной экономике / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2010. — № 27 (208). Экономика. Вып. 29. — С. 36–41.
4. Рубин, Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе / Ю. Б. Рубин. — М. : Маркет ДС, 2006. — 458 с.
5. Лымарь, Е. Н. Монополистическая конкуренция в кризисный и посткризисный период. / Е. Н. Лымарь // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2013. — № 15 (306). Экономика. Вып. 41. — С. 64–68.
6. Вальрас, Л. Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства / Л. Вальрас. — М. : Изограф, 2000.
7. Набока, М. В. Методика оценки конкурентной среды на рынке страховых услуг / М. В. Набока // Рос. предпринимательство. — 2007. — № 9. — С. 66–70.
8. Об утверждении Порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товар-

ном рынке : приказ Федерал. антимонопол. службы РФ от 25 апреля 2006 г. № 108.

9. Долан, З. Дж. Рынок микроэкономическая модель / З. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей. — СПб. : Автоком, 2012. — 156 с.

10. Стенлейк, Дж. Ф. Экономика для начинающих / Дж. Ф. Стенлейк. — М. : Республика, 2009. — 69 с.

11. Робинсон, Дж. В. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. В. Робинсон. — М. : Прогресс, 2010. — 152 с.

12. Самуэльсон, П. Экономика / П. Самуэльсон. — М. : Инфо, 2012. — 220 с.

13. Международная классификация товаров и услуг [Электронный ресурс]. — URL: http://www1.fips.ru/MKTU10_PDF_2015/part1_mktu10_2015.pdf

14. Бархатов, В. И. Сравнительный анализ подходов к определению понятия «успешность бизнеса» в современной науке / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнёв // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 18 (347). Экономика. Вып. 46. — С. 8–18.

15. Плетнёв, Д. А. Успешность среднего бизнеса Челябинской области: анализ ключевых сфер деятельности / Д. А. Плетнев, Е. В. Николаева // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 21 (350). Экономика. Вып. 47. — С. 128–144.

16. Бархатов, В. И. Природа и противоречия успешности малого и среднего бизнеса в современной экономике / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 21 (350). Экономика. Вып. 47. — С. 8–14.

Сведения об авторе

Шюкюров Игорь Ахадович — заместитель директора по воспитательной работе Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования, Челябинский государственный университет. Челябинск, Россия. kvn@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 14 (410). Economic Sciences. Iss. 59. Pp. 110–115.

THE NEGATIVE EFFECTS OF THE MARKET DEFINED DISTANCE FROM PERFECT COMPETITION

I.A. Shukurov

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

This article describes the possible negative effects that occur when the distance from the market of perfect competition. The negative effects of these are conditions that adversely affect the sovereignty of the consumer. The proposed analysis is based on the negative effects of market stratification in the degree of competition. It is a theoretical derivation of the direct dependence of the degree of market competition and the strength of the effect of adverse effects.

Keywords: *perfect competition, consumer sovereignty, the negative effects of the market competitiveness of the conditions of perfect competition.*

References

1. Chamberlin Ye. *Teorii monopolisticheskoy konkurentsii* [The theory of monopolistic competition]. — Moscow, 1996. (In Russ.).

2. Smit A. *O bogatstve narodov* [Of the wealth of nations]. Moscow, 2010. (In Russ.).

3. Barhatov V.I. Teoretiko-metodologicheskiye aspekty regulirovaniya sovershennoy i nesovershennoy konkurentsii v global'noy ekonomike [Theoretical and methodological aspects of the regulation of perfect and imperfect competition in the global economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2010, no. 27 (208), pp. 36–41. (In Russ.).

4. Rubin Yu.B. *Konkurentsyya: uporyadochennoye vzaimodeystvie v professional'nom biznese* [Competition: structured collaboration in professional business]. Moscow, 2006. 458 p. (In Russ.).

5. Lymar' E.N. Monopolisticheskaya konkurentsia v krizisnyy postkrizisnyy period [Monopolistic competition in the crisis and post-crisis period]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2013. no. 15 (306), pp. 64–68. (In Russ.).
6. Val'ras L. *Elementy chistoy politicheskoy ekonomii, ili Teoriya obshchestvennogo bogatstva* [Elements of pure economics or the theory of social wealth]. Moscow, Izograf Publ., 2000. 189–200 p. (In Russ.).
7. Naboka M.V. Metodika otsenki konkurentnoy sredy na rynke strakhovykh uslug [Methods of assessing the competitive environment in the insurance market]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo* [Russian Entrepreneurship], 2007, no. 9, pp. 66–70. (In Russ.).
8. *Ob utverzhdenii Porjadka provedeniya analiza I ochenki sostojaniya konkurentnoy sredy na tovarnom rynke: Prikaz FAS RF ot 25 aprelya 2006 g.* [On approval of the FAS analysis and assessment of competitive environment in the commodity market: Order of the Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation on April 25, 2006]. (In Russ.).
9. Dolan Z.Dzh., Lindsey D.E. *Rynok mikroekonomicheskaya model'* [Market microeconomic model]. St. Petersburg, 2012. 156 p. (In Russ.).
10. Stenleyk Dzh.F. *Ekonomiks dlya nachinayushchih* [Economics for newcomers]. Moscow, Respublika Publ., 2009. 69 p. (In Russ.).
11. Robinson Dzh. V. *Ekonomicheskaya teoriya nesovershennoy konkurentsii* [The economic theory of imperfect competition]. Moscow, 2010. 152 p. (In Russ.).
12. Samuel'son P. *Ekonomika* [Economy]. Moscow, 2012. 220 p. (In Russ.).
13. *Mezhdunarodnaya klassifikacija tovarov i uslug* [International Classification of Goods and Services] Available at: http://www1.fips.ru/MKTU10_PDF_2015/part1_mktu10_2015.pdf (In Russ.).
14. Barkhatov V.I., Pletnyov D.A. Sravnitel'nyy analiz podhodov k opredeleniju ponjatija «uspeshnost' biznesa» v sovremennoj nauke [A comparative analysis of approaches to the definition of “business success” in modern science]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 18 (347), pp. 8–18. (In Russ.).
15. Pletnyov D.A. Uspeshnost' srednego biznesa Cheljabinskoy oblasti: analiz kljuchevyh sfer dejatel'nosti [The success of the medium-sized enterprises of the Chelyabinsk area: the analysis of the key areas of activity], *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350), pp. 128–144. (In Russ.).
16. Barkhatov V.I. Priroda i protivorechiya uspeshnosti malogo i srednego biznesa v sovremennoy ekonomike [Nature and contradictions success of small and medium businesses in today's economy]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350), pp. 8–14. (In Russ.).