

**ВЕСТНИК
ОМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
Серия «ЭКОНОМИКА»**

**HERALD
OF OMSK UNIVERSITY
Series «ECONOMICS»**

*Редакционный совет
Editorial board*

Г.Д. Адеев (G.D. Adeev), д-р физ.-мат. наук, профессор
С.В. Белим (S.V. Belim, vicechairman), д-р физ.-мат. наук,
профессор, зам. председателя
В.И. Вершинин (V.I. Vershinin), д-р хим. наук, профессор
Г.И. Геринг (G.I. Gering), д-р физ.-мат. наук, профессор
А.К. Гуц (A.K. Guts), д-р физ.-мат. наук, профессор
Б.И. Осипов (B.I. Osipov), д-р филол. наук, профессор
В.А. Романьков (V.A. Roman'kov), д-р физ.-мат. наук, профессор
Н.А. Томилов (N.A. Tomilov), д-р ист. наук, профессор
А.В. Якуб (A.V. Yakoub, chairman), д-р ист. наук, профессор,
председатель

*Редколлегия журнала
Editorial staff*

Н.А. Волгин (N.A. Volgin), д-р экон. наук, профессор РАГС
Х. Вольман (H. Wollmann), профессор (в отставке) социально-
экономического института Берлинского университета имени
Гумбольдта (Германия)
Н. Вуняк (N. Vunjak), профессор экономического факультета
г. Суботица Университета г. Нови Сад (Сербия)
С.А. Дятлов (S.A. Dyatlov), д-р экон. наук, профессор СПбГЭУ
В.П. Иваницкий (V.P. Ivanitsky), д-р экон. наук, профессор УрГЭУ
А.Б. Крутик (A.B. Krutik), д-р экон. наук, профессор СПбГЭУ
О. Кубли (O. Kubli), директор Высшей школы менеджмента
г. Невшатель (Швейцария)
Т.А. Лапина (T.A. Larina), канд. экон. наук, доцент ОмГУ, отв. редактор
С.А. Мамонтов (S.A. Mamontov), д-р экон. наук, профессор ОмЭИ
А.Е. Миллер (A.Ye. Miller), д-р экон. наук, профессор ОмГУ
Ю.Г. Одегов (Yu.G. Odegov), д-р экон. наук, профессор
РЭУ им. Г.В. Плеханова
В.С. Половинко (V.S. Polovinko), д-р экон. наук, профессор ОмГУ,
гл. редактор
Л.А. Трофимова (L.A. Trofimova), д-р экон. наук, профессор СПбГЭУ
Х. Хануш (H. Hanusch), профессор Университета Аугсбурга (Германия)
В.А. Шабашев (V.A. Shabashev), д-р экон. наук, профессор КемГУ

© ФГБОУ ВПО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», 2016

*Ежеквартальный
научный журнал
ОСНОВАН В 2003 г.*

2016. № 1

*Quarterly
academic periodical
FOUNDED IN 2003*

**Включен
в перечень ВАК**

*Учредитель
ФГБОУ ВПО «ОмГУ
им. Ф.М. Достоевского»*

*Адрес редакции и издателя:
644077, Омск-77, пр. Мира, 55а,
ОмГУ им. Ф.М. Достоевского*

*тел. (3812) 26-82-36
vestnik@omeco.ru*

*Гл. редактор
Владимир Семёнович Половинко*

Редактор Д.С. Нерозник

Технический редактор Н.В. Москвичёва

Дизайн обложки З.Н. Образова

*Редактор английского текста
О.С. Бурцева*

*Редактор транслитерации
А.Ю. Енарьева*

*Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПН № ФС77-21983*

*от 21 сентября 2005 г.
выдано Федеральной службой
по надзору за соблюдением
законодательства в сфере
массовых коммуникаций
и охране культурного наследия*

*Объединенный подписной каталог
«Пресса России». Индекс 35915*

*Полнотекстовая версия журнала
размещается на сайтах
научных электронных библиотек
eLIBRARY.RU (elibrary.ru)
и КиберЛенинка (cyberleninka.ru).
С 2007 г. журнал включен в Российский
индекс научного цитирования (РИНЦ)*

*Издательство ОмГУ
им. Ф.М. Достоевского
644077, Омск-77, пр. Мира, 55а*

*Дата выхода в свет 31.03.2016
Ризография. Формат 60x84 1/8.
Печ. л. 26,0. Усл. печ. л. 24,2.*

*Уч.-изд. л. 25,7.
Тираж 500 экз. (1-й з-д 1–75). Заказ 47.*

*Отпечатано
на полиграфической базе
ОмГУ им. Ф.М. Достоевского
644077, Омск-77, пр. Мира, 55а*

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика и финансовая политика

<i>Nedelka E.</i> Structural changes and crises in South-East Asian countries.....	4
<i>Афонцев С.А.</i> Перспективы импортозамещения в российской экономике.....	13
<i>Белозеров И.П.</i> Обеспечение безопасности в сфере государственных заимствований: системный подход.....	20
<i>Дегтярева С.В.</i> Исследование менталитета в институциональной структуре национальной экономики.....	27
<i>Колесник Е.А.</i> Суть неоиндустриального перехода экономики России.....	38
<i>Крутик А.Б.</i> Экономика и предпринимательство в системе сервиса на оптовом рынке.....	46
<i>Крюков В.А.</i> Экономика знаний и минерально-сырьевой сектор – особенности взаимодействия в современных условиях.....	52
<i>Марамыгин М.С., Прокофьева Е.Н., Маркова А.А.</i> Сущность электронных денег, преимущества и недостатки.....	60
<i>Миллер А.Е.</i> Развитие научных предпосылок организационно-технологических изменений.....	66
<i>Рослякова Е.А.</i> Анализ механизма обеспечения экономически безопасного функционирования фармацевтической отрасли.....	74
<i>Соколов Н.Ю.</i> Кассовый разрыв как форма проявления экономической институциональной ловушки.....	82
<i>Стрельников Е.В.</i> Концептуальные основы рынка капитала на базе модели ценообразования на финансовые активы.....	88

Менеджмент и маркетинг: теория, методология, практика

<i>Kótmíves C.</i> Analysis of the employees' contentment in hotel's restaurants of Győr.....	93
<i>Богунув Л.А.</i> Анализ аспектов развития экономического мышления менеджера.....	99
<i>Замураева Л.Е., Киселица Е.П., Мамаева И.В.</i> Использование маркетинговых коммуникаций на промышленных предприятиях.....	109
<i>Калабина Е.Г.</i> Политика стимулирующей оплаты труда в бюджетных медицинских учреждениях.....	120
<i>Левченко Л.В., Келейнова М.Е.</i> Формирование в системе высшего образования условий коммерциализации использования интеллектуального капитала.....	129
<i>Мамонтов С.А., Пинко В.А.</i> Рыночная ниша как сегмент и потенциальный рынок: маркетинговый теоретический аспект.....	137
<i>Плющев А.С.</i> Оценка инвестиций в профессиональную подготовку персонала структурного подразделения банка и расчет их эффективности.....	146
<i>Стешкович Я.В., Сысо Т.Н.</i> Инвестиционный консалтинг.....	157

Региональная экономика и управление публичной сферой

<i>Андреев К.Л., Андреев В.И., Исаева Т.А.</i> Анализ финансовых показателей сельскохозяйственных предприятий, дифференцированных по степени задолженности по налогам.....	166
<i>Бурцева О.С.</i> Оценка текущего уровня качества и доступности медицинского обслуживания в Омской области.....	173
<i>Пиньковецкая Ю.С.</i> Оценка концентрации и специализации малого и среднего предпринимательства.....	179
<i>Сергин А.М., Медведев Н.Н.</i> Банковский сектор Омской области: эволюция и перспективы.....	188
<i>Стукен Т.Ю.</i> Неформальные нормы медицинского обслуживания в Омской области: состояние и факторы.....	197

Научная жизнь

<i>Капогузов Е.А.</i> IV международная научная конференция «Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации»: содержание и значение для развития науки и практики.....	204
<i>Половинко В.С.</i> Социокультурные факторы развития регионов в контексте исследований ученых России.....	206

Информация для авторов	208
-------------------------------------	-----

CONTENTS

Economics and financial policy

<i>Nedelka E.</i> Structural changes and crises in South-East Asian countries	4
<i>Afontsev S.A.</i> Prospects of import substitution in the Russian economy	13
<i>Belozеров I.P.</i> Ensuring security in the sphere of public borrowing: a systematic approach	20
<i>Degtyareva S.V.</i> The study of mentality in the institutional structure of the national economy	27
<i>Kolesnik E.A.</i> The essence of neo-industrial transition of the Russian economy	38
<i>Krutik A.B.</i> Economy and business in system of service in the wholesale market	46
<i>Kryukov V.A.</i> Knowledge economy and mining sector – features of interaction in modern conditions	52
<i>Maramygin M.S., Prokofieva E.N., Markova A.A.</i> The nature, advantages and disadvantages of electronic money	60
<i>Miller A.E.</i> Development of scientific prerequisites of organizational and technological changes	66
<i>Roslyakova E.A.</i> Analysis of the mechanism of ensuring economically safe functioning of pharmaceutical branch	74
<i>Sokolov N.Yu.</i> The cash gap as a form of economic existence of institutional traps	82
<i>Strelnikov E.V.</i> Conceptual foundations of capital market on the basis of pricing models for financial assets	88

Management and marketing: theory, methodology, practice

<i>Kőmives C.</i> Analysis of the employees' contentment in hotel's restaurants of Győr	93
<i>Bogunov L.A.</i> The analysis of aspects of a manager's economic thinking development	99
<i>Zamurayeva L.E., Kiselitsa E.P., Mamaeva I.V.</i> Use of marketing communications at the industrial enterprises	109
<i>Kalabina E.G.</i> Policy of the stimulating compensation in the budgetary medical institutions	120
<i>Levchenko L.V., Keleynova M.E.</i> Formation in system of the higher education as conditions of commercialization of use the intellectual capital	129
<i>Mamontov S.A., Pinko V.A.</i> Treating market niche as a segment and a potential market: marketing theoretical aspect	137
<i>Plushchev A.S.</i> Evaluation of investment in training of personnel in structural units of the bank and the calculation of its efficiency	146
<i>Steshkovich Ya.V., Syso T.N.</i> Investment consulting	157

Regional economy and management of the public sphere

<i>Andreev K.L., Andreev V.I., Isaeva T.A.</i> Analysis of the financial indicators of agricultural enterprises, differentiated by the degree of tax debts	166
<i>Burtseva O.S.</i> Evaluation of the current level of the medical care quality and availability in the Omsk region	173
<i>Pinkovetskaya Yu.S.</i> Evaluation of concentration and specialization of small and medium entrepreneurship	179
<i>Sergin A.M., Medvedev N.N.</i> Banking sector of the Omsk region: evolution and prospects	188
<i>Stuken T.Yu.</i> Informal standards of medical care in the Omsk region: status and factors	197

Scientific life

<i>Капогузов Е.А.</i> IV международная научная конференция «Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации»: содержание и значение для развития науки и практики	204
<i>Половинко В.С.</i> Социокультурные факторы развития регионов в контексте исследований ученых России	206

<i>Information for authors</i>	208
---	-----

STRUCTURAL CHANGES AND CRISES IN SOUTH-EAST ASIAN COUNTRIES

E. Nedelka

Researches of economic crises had their renaissance after 2008–2009 but many economists are still studying the topic even today. Most of the researches focus on the analyses of crisis symptoms and subsequent economic processes, in many cases examining only one country at a time. Just a few of them undertake long-term time series analysis or the analysis of a region. This research I examines more regions dating back the 60s and problems are emphasized on the structure of economy. One of the stages of my investigation are the South-east Asian countries, which have already experienced crisis in the 80s and 90s thus providing enough facilities to analyze certain relations between the transformations of economic structure and crises. In this short essay I present my results about the economy of Thailand, Malaysia, Indonesia and the Philippines.

Key words: South-East Asia, structural changes, crisis, economic development.

Introduction

Many theories were formed during the crisis of 2008–2009 in order to explain it. Some economists took the crisis as the attendant of the structural changes or as the earnest of the structural changes. While others are categorically aloof from this hypothesis and think that the word's "structural changes" are just a preferentially expressed excuse by European leaders, with which they protracted economic depression and restrictions are explained.

The prominent representative of the previously mentioned view is Joseph Stiglitz, who regards structural changes as an underlying factor of the crisis, which are concomitant of technological processes and globalization, but often these changes are not handled very well by the markets. He regards income inequality and supply which exceeds demand as one of the main exciting factors of the crisis. However, he takes the view that these changes could be handled by active governmental involvement (Stiglitz, 2012).

Krugman claims the opposite, according to him structural changes cannot be mentioned as a reason neither as the consequent of crisis. He sets out from labor market analysis and regards to it as cyclical. He debates with David Brooks and Ruth Marcus in his blog and he considers structural changes as a reason for high unemployment rate, just a "structural humbug". He draws attention to the fact that in Europe the need for structural reforms is asserted with predilection but these are actually only excuses for the prolonged economic crisis and economic troubles; and it is used as equipment for decreasing social wasting.

In my study I compare four South-East Asian economies during the previous crisis (emphasizing the Asian crisis) and global crisis in 2008–2009, and try to find differences among them in order to explain why there was no economic drop experienced in this region wasn't seven years ago.

I suppose that in 2008–2009 there was not crisis in Malaysia, Thailand, Indonesia and the Philippines because there were not any structural changes in these economies. I pay special attention to those indicators and processes which refers to the changes of economic and financial structures.

Connection between structural changes and crisis – theoretical overview

The first economist of the modern history who mentioned in his work that there is a relation between crisis and structural changes was Alfred Marshal (1920). In his theory structural change is influenced by the division of labor, which is a process that puts pressure on the continuous internal reorganization of production units and on the economic structure itself as well. If these changes happen too fast, institutions can not follow them, but as nature does not make any jumps, economy cannot do that either (*natura non facit saltum*) referring to a possible crisis. He was followed by Fisher (1966), who, unlike his contemporaries and he had already forecasted the rise of service sector in 1935. In his theory the labor force and adequate capital flows at first from agriculture to industry, then from industry to service sector. This occurs because the production of industry sector increases faster than the real demand for its products. According to his establishment, this

process will not be trouble-free. In 1943, Schumpeter in the *Capitalism, Socialism and Democracy* described the structural changes of capitalism as a mutation. Similarly to Young (1928), he remarked that industry continuously changes the structure of economy and as repeating the old forms thus create new ones. This process is actually nothing but the creative destruction the essential element of which is innovation, which is an indispensable factor for the “operation” of capitalism (Schumpeter, 1943). Schumpeter’s model was developed and expanded by Perroux who emphasizes inequality among economic operators. In his theory, changes, forced by innovation, have different effects on economic operators, therefore, their relations (interactions) are asymmetric and emerged balances of power are irreversible. Because of the “dominant effect” neoclassical balance cannot evolve. Instead, of it structural changes, unbalanced growth and polarization occur (Hospers, 2004). Kuznets, in his book entitled the *Modern Economic Growth* considers the occurring structural changes of economies and societies as essential processes of growth. These changes show a pattern which traced out a shift from agriculture to industry and to service sector, from smaller production units to bigger ones, from personal enterprises to impersonal large economic companies and from physical work to intellectual occupation. In his study he established that the distribution of incomes modify because of the impact of structural changes, middle and upper class become stronger whose “members” are white collar workers or highly educated physical workers. The changes are so fast that conflicts evolve in the economy and in the society that has caused civil war several times in the history (Kuznets, 1973). Structural changes and the concept of structure itself got a new interpretation when Dependency School appeared. This new context is the theory of centrum-periphery. According to Raul Prebisch, who was reckoned as the father of Dependency School, structural change means industrialization and the decrease of agricultural share; but at the same time this is a process in consequent of which peripheral countries realize their vulnerability and dependency from centrum countries. Under dependency he meant that neither political nor economic and social decisions are taken on periphery but in centrum countries which later influence domestic and foreign politics of the periphery. As Prebisch reported structural changes are not painless, but compared to his predecessors he interprets it differently. When society realizes its dependence, then it tries to give it an end but

centrum countries (often) react with punitive sanctions, in extreme cases with military intervention in order to stifle it (Prebisch, 1984). Sándor Lámfalussy has already called attention to the accelerated structural changes in his speech at the World Science Forum in 2005. He considered structural changes as the losing of comparative advantages of some industries which results the “releasing” of workforce in hope for better paid jobs. However, professor indicated that it would be folly to assume that this would be a quick and painless process. On the contrary, the acquirement of new knowledge, which is needed to new industry and geographical mobility involve difficulties, therefore there is a bigger need for an effective safety net in the European countries (Lámfalussy, 2006).

Stiglitz considers structural changes as reasons for crisis which are attendants of the technological processes and globalization and markets are often not able to handle them adequately. According to him, one of the main changes, which can cause crisis are income inequality and supply which exceeded demand. His opinion is that these changes would be controllable with active governmental participation (Stiglitz, 2012). Krugman identifies structural changes neither as a reason nor as a result of the crisis. He considers crisis cyclical, starting from the analyses of the labor market. In his blog he debates with two economists David Brooks and Ruth Marcus; he keeps structural changes for explanation of high unemployment rate only as a structural humbug. He calls attention for the fact that in Europe the need for structural changes are mentioned asserted with predilection but only as an excuse for the long years of economic depression, and it is used as an equipment for decreasing social expenses.

Options for measuring structural changes

Despite of several theoretical approaches and models about structural changes, there is only little relevant literature in which authors introduce not only a time series analysis about changes in the share of main economic sectors or work out input-output tables like Leontief-model which needs a lot of statistical data about subsectors, but they also use some kind of indices. According to the aim of my analysis I found two relevant indices which helped me to introduce the structural changes in the Southeast-Asian region. The first one is adaptable for time series analyses of the changes in the share of main economic sectors. This index is the Norm of Absolute Value, Michaely Index (it is called as Stoikov Index as well (Michaely, 1962; Stoikov, 1966)):

$$NAV_{s,t} = 0,5 \times \sum_{i=1}^n |x_{[it]} - x_{[is]}|, \quad (1)$$

where x_i represents the changes of the share of economic sectors between two period. The second index is the modified Lilien Index, which takes employment by sectors as a base and it tries to determine the “measure” of structural changes with the following method (Stamer, 1998):

$$MLI = \sqrt{\sum_{i=1}^n x_{[is]} \times x_{[it]} \times \left(\ln \frac{x_{[it]}}{x_{[is]}} \right)^2}, \quad x_{[is]} > 0, \quad x_{[it]} > 0, \quad (2)$$

where x_i now shows now the changes of the share of employment among the sectors. The result of the indices is between zero and one, if the result is closer to zero that means no significant changes happened in the structure, while a result closer to one means bigger changes in the share of economic sectors.

World Bank ensured data for the determination of Michaely or Stoikov Index and also for modified Lilien Index. In case of the first index, I was able to collect data about the share of economic sectors in GDP until the 1960s, while data to modified Lilien index have been on since the 1980s in the World Bank Database. I visited the webpages of national statistical and government offices, in order to complement data from their databases until 1960 but I could not find any adequate ones from the previous years. However, from the point of view of my analysis it was very important that years continue each other without bigger leaps, therefore I could not use data online since 1980 in the case of MLI. The graphical representation of results can be seen on the fig. 1 and 2.

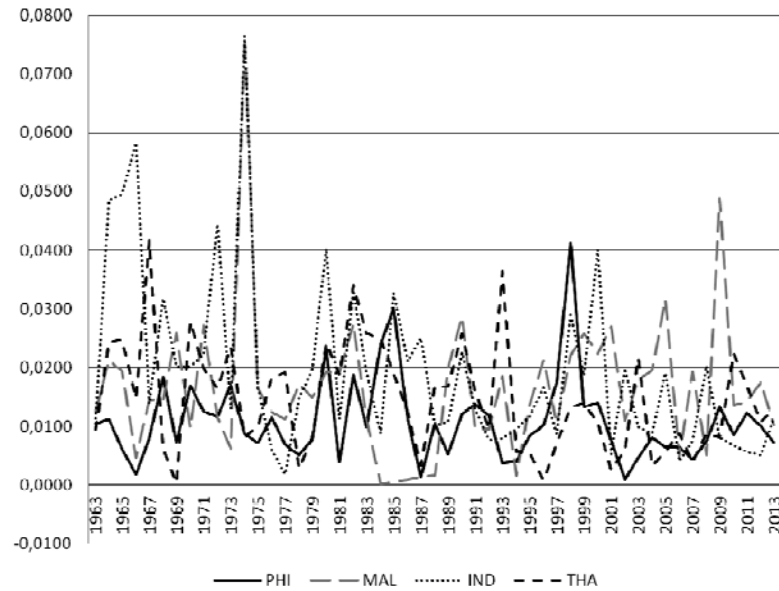


Fig. 1. Michaely-Index/Stoikov-Index

Source: Own calculation based on World Bank Database.

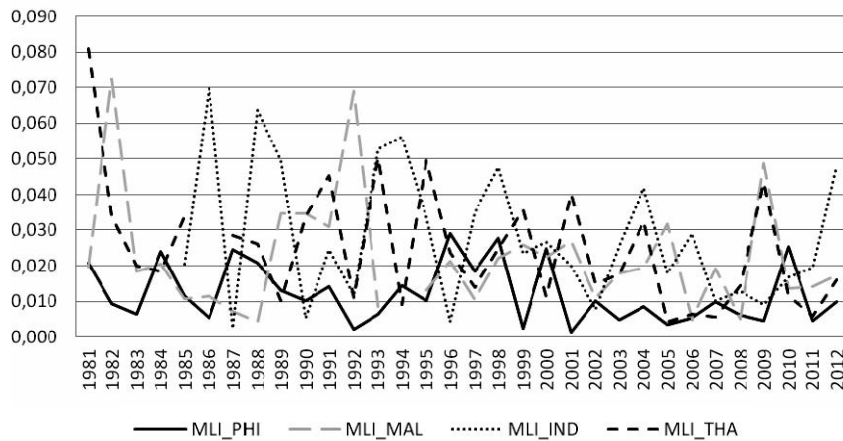


Fig. 2. Modified Lilien-Index

Source: Own calculation based on World Bank Database.

Structural changes

After the states in the region had become independent the analyzed Southeast-Asian countries started to grow and develop greatly. The engine of growth was industry, because Malaysia, Indonesia and the Philippines after the reaching of independence promoted import substitution policy. Governments defended internal markets with customs and offered preferences for some industrial subsectors. In Indonesia leaders wanted to keep back the import of manufactured products therefore supported domestic manufacturing industry and strengthened those industrial subsectors which were related to oil production. In Malaysia the government provided preferential credit opportunities for industrial operators, established industrial zones, refused foreign direct investments in order to save domestic industrial operators from the competition with foreign companies. In the Philippines import substitution was associated with a kind of misunderstood export promotion. It was misunderstood because the government supported such subsectors (like electronics and cloth-

ing) to which import input was needed, while the state purchase price of the excellent export products of primer sector (sugar, cocoas) was reduced to such an extent, with the permission of government, that these plants were no worth it to produce by the farmers. Import substitution and export promotion were also present at the same time in Thailand, in the course of it state-owned companies became stronger as well as corruption, but their efficiency is continuously deteriorated in the absence of real competitions. In conclusion import substitution policy was failed in the 70s and 80s in each countries and it was replaced by export promotion. The changes of economic policy had effect on the structure of economy itself. Both of them (export promotion and import substitution) were accompanied by vigorous industrialization, which resulted the decrease of the share of agricultural output in the GDP. Therefore in the middle of the 70s the performance of industry not only exceeded agricultural output but it reached the level of service sector. Though, it avoided Thailand, which can be seen on the fig. 3 clearly.

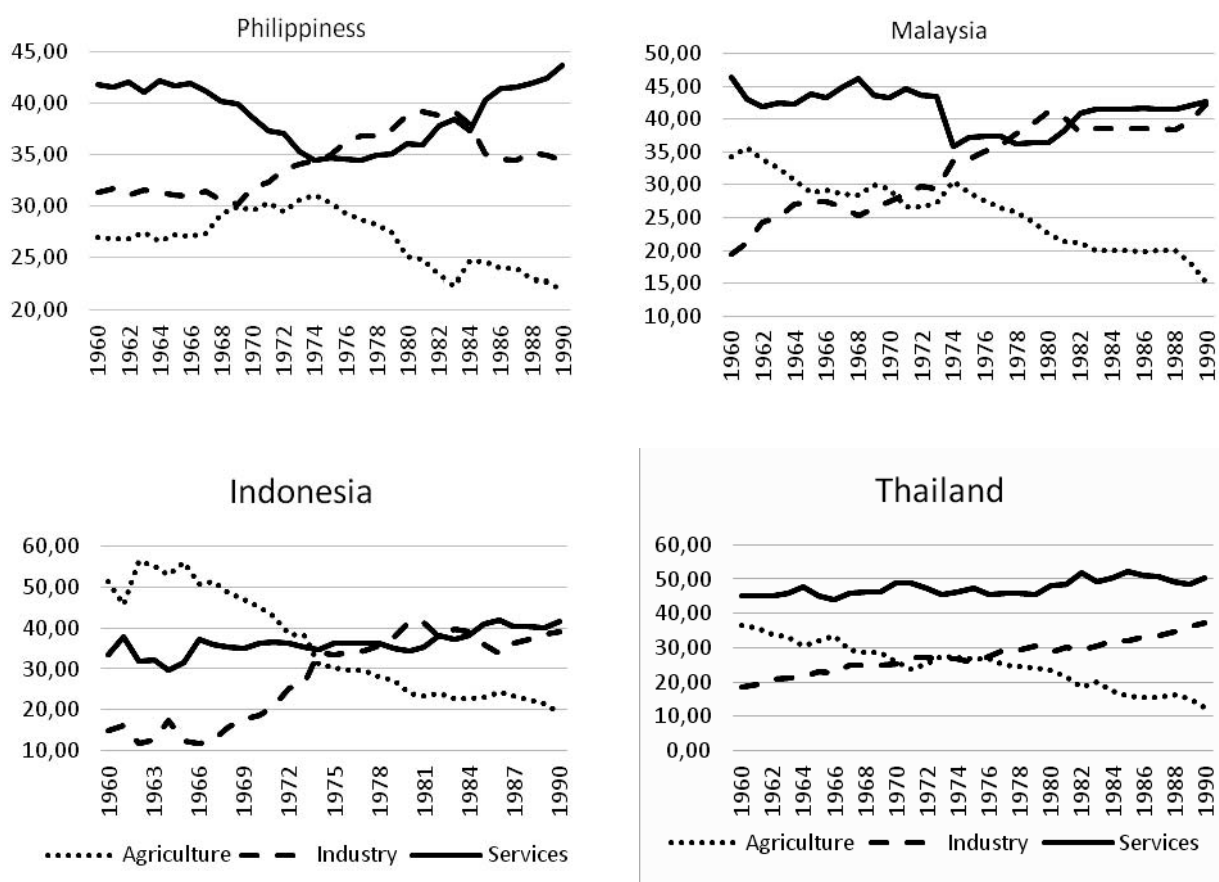


Fig. 3. The contribution of economic sectors to the GDP

Source: World Bank Database.

Changes coincided with the first oil crisis, even if they did not cause real decline in economic performance but had their negative effect on each country. Malaysia, Thailand and the Philippines were oil importer countries therefore they have already had difficulties in 1973/1974 because of the increased oil prices, while Indonesia as an oil exporter country had to face with the declining revenues after world oil prices started to drop. In Malaysia and in Indonesia oil crises came together with a major structural change, which is shown on the first diagram. Data of both countries show extreme values in this period compared to the previous years, which is confirmed by the boxplot analysis of these two countries. In the case of the Philippines, the very same changes happened during the second oil crisis, when the share of agriculture significantly decreased compared to the industry and service sector. After structural change there were more and more signs of an impending crisis. In 1980, in the Philippines the economic growth rate decreased, foreign trade balance worsened, while inflation and foreign debt increased. Government had to conclude a standby credit agreement with the IMF to avoid a more serious crisis and structural adjustment had to be implemented. Measures involved actually liberalization moves and the aims of those were not only the avoidance of crisis but also the evolving of a more market-oriented economy. Quantitative and tariff restrictions which affected foreign trade were reduced or abolished, government investments in capital intensive industries also ended, exchange rate was liberalized and banking reforms were executed in terms of liberalization. However, reforms were belated thus causing panic, investors withdrew their capital¹ in large scale and more commercial banks got into trouble because of it (Solon & Floro, 1993). Government had finally overcome the crisis with fiscal austerity, decreased government spending, increased taxes and they had the facility for reschedule loan repayment which was the positive outcome of negotiations with creditors. Economic regeneration was helped by falling oil prices and the increasing price of the main agricultural export product, the coconut as well.

In Malaysia, the crisis was a lot more moderate and government was able to handle it without external help – small and medium sized enterprises were supported; corporate tax was reduced from 40 % to 35 %; privatization program was announced which affected mainly the service sector; “the size and the role of government” was reduced in the business sector which helped the cuts of budgetary expenditures (Herbert, 1994).

In Indonesia due to the decaying oil crisis government had to postpone or even cancel 47 major industrial projects whose values were 14 billion US\$ and it had to give up the import substitution economic policy and changed fully over to the export subsidies (Zanden & Marks, 2012).

In Thailand the political attendants of oil crisis were more serious than its economic impact. As a result of the crisis wealth reduced while inflation sharply increased. Therefore the position of government weakened and military coups followed each other. The election of Prem Tinsulanonda as prime minister meant the end of political instability, but by this time the public debt increased from 11.1 % (1970) to 36 % (1985) because of the rapid growth of government spending and budget deficit.

Structural distortions and the impact of the Asian crisis

After oil crises economies in the region started to develop fast. Governments gave up their import substitution economic policy, changed over to export promotion and at the same time they discovered the potential of cheap labor force and began to exploit their comparative advantages in the production of labor-intensive products, then they adapted themselves to the new demand of world market and the production of technology intensive products gained a bigger role. Except the Philippines, economies increased with 7 % per years between 1985 and 1997, welfare (based on GNI/capital) doubled.

In spite of stronger industry the structure of employment did not follow the changes and dual economic structure evolved, which meant that agriculture contributed to GDP in the smallest scale but it was still the largest “employers”, while industry and service sector gave the 90 % of the GDP but its share from employment lagged far behind compared to the primary sector. It is also confirmed by the modified Lilien-index, that there was not extreme data among the analyzed countries not counting Malaysia. Although Thailand showed its outstanding value in 1980–1981, but it was not an extreme deviation, the reason for it was only the declining employment² rate in agriculture and was not a real structural change.

Not only employment was unable to adapt to the new economic circumstances but governments also caused also distortions in the structure of financial systems with their false liberalization policy and they weakened their efficiency and defensive capabilities against a possible external shock, which actually occurs in 1997. As Ito mentions in his study, financial liberalization preceded trade liberalization and before the elimina-

tion of restrictions on foreign direct investments, portfolio investments were liberalized in South-east Asian countries which led to the foreign indebtedness of domestic banks. The distortions of systems were strengthened by the fact that capital and financial markets were not yet ready for liberalization yet (Ito, 2001). Because of the inadequate financial control short-term foreign debt exceeded reserves in Thailand, the Philippines and Indonesia; ratio of nonperforming loans compared to the whole credit portfolio accumulated, because many loans were granted with inadequate prudence to such companies which were related to banks. In this context, when Japan and China devalued their currencies there were two choices before the South-East Asian countries: They also devalue their own currencies which makes foreign loans repayments more difficult or they allow to weaken their foreign trade competitiveness, due to the overvalued currency. Finally, the affected countries decided to keep currency strong until the Asian crisis occurred.

Malaysia was different from the surrounding countries. In the early 80s when the economy had to face with some difficulties, government took reform measures which affected financial monitoring, controlling system. As a result, according to Goldstein's data (Goldstein, 1998) just before the crisis in June 1997 in Malaysia the share of short term loans to national reserve was the lowest (0.6 %) among the analyzed countries. The ratio of nonperforming loans compared to the total portfolio was successfully reduced from 20 % (1990) to 5 % (before the crisis). The regulation and the conditions of borrowing from those banks which operated in Malaysia but had foreign owner were stricter, the state control was stronger, and therefore these banks were not indebted towards foreign countries like the banks of the surrounding states (Arthukorala, 2010). Besides the limitation of credits the stability of bank system was helped by the introduction of minimum capital adequacy ratio during the 80's. This ratio was 8.1 % before the crisis. Despite the steps which were taken by government the crisis of 1997 spread from Thailand to Malaysia as well – although it surprised even the IMF's experts. Many articles and opinions came out about the process of crisis therefore I put aside its introduction and give more emphasis on the clarification of structural distortions after it. Structural reforms focused on the financial and corporate sectors. In the case of former the most important measure was to give support viable banks and financial companies in order to strengthen their operation, while nonviable institutions were winded up (56

in Thailand and 16 in Indonesia), which helped the clarification and stabilization of the financial sector. Steps were taken by government to reduce the risk of further bank failures and to prevent future uncontrolled liquidity-expansion. At the same time they strengthened financial supervisory and control system as well. As a result, the number of short term loans which were taken from foreign banks halved.

The main change which affected corporate sector was the elimination of monopolies and cartels, which enjoyed the support of state, the strengthening of competition rules and of course the announcing of privatization program which meant additional revenues for governments. Other source of revenue was tax increase which affected both durable and non-durable consumer goods therefore those companies which did not have adequate reserves became insolvent. Consequently, in Indonesia 24 % of small and medium sized companies decided to give up their activities, which gave further help to the clarification of markets, but it had negative impact on society – increasing unemployment rate, decreasing welfare (Wee, 2002).

Beside of these two main sectors foreign trade was also affected. Those countries which concluded contract with the IMF had to take liberalization measures (elimination of quantitative barriers, reduction of customs tariffs) which steps were essential to correct the failed structural changes, when financial liberalization preceded foreign trade liberalization.

(Same processes happened in Malaysia and the Philippines, but because of the crisis of the 80s, some changes occurred before 1997. Therefore they were affected by Asian crisis more moderately and this was the reason why Malaysia did not need IMF loans and why 1 billion dollar was enough for the Philippines to cope with the crisis).

Due to the socially painful measures the regeneration of economies happened as fast as the crisis passed off. By 1999, the output of economies showed some increase, although forecasts predicted stagnation at least for 3–4 more years for crisis affected Asian countries. After the easing of financial panic interest rates were reduced, thus supporting the recovery and the prosperity of economic companies. Those enterprises which were engaged in foreign trade and survived the most difficult period were helped by weak currencies, because they revenues from export increased.

The effect of 2008–2009's global crisis on South-East Asia

Asian countries were in a much better economic position than the Western countries when

the crisis erupted. Because of the 1997's reforms in these countries governments established stable financial and monetary systems and provided tools for their operations which were able to cope with the negative effect of the crisis in 2008, moreover, there was not sub-prime crisis on their financial markets which meant further help. Their economic growth also exceeded the output of Western economies during the post-millennium years. The fast government response can also be mentioned as a factor of great performance which was surprising for Western countries as well. Governments without exception announced economic stimulus programs and welfare measures according to their facilities. Indonesia for example helped to maintain the level of consumption with a 6.1 billion US\$ package which contained tax reduction, value added tax mitigation and tax-free income increase; government supported the retraining of skilled workers and the training of unskilled labor force who had become unemployed. Regulations which stunted and kept back investment were reduced (deregulation) and the increase of information sector was urged. Malaysia, similarly to Indonesia, supported primarily people in order to maintain economic growth. Instead of social assistance government put focus on the expansion of employment, therefore 30 billion ringgit was ensured to retrain/train labor force and to implement structural development in small and medium sized enterprises (like main employers) between 2008 and 2009 (Goh, Lim Mah-Hui, 2010). Government wanted to finance the jump of budget deficit from markets, in order to do so by low interest rates it had to strengthen investors' confidence; therefore it expanded the limit of state guarantees for deposits both in domestic and foreign currency³. Regulation about the ratio of Bumiputra⁴ owners was reduced in case of 27 services. At the same time for foreign companies it became possible to acquire full ownership in regional distributions and in international trade centers (Laundicina, Gott, Pobl, 2010). In Thailand the three packages of government, whose worth were 650 billion baht, contained tax reduction and favour grant not only to households but also to companies. For example those farmers who borrowed less than 100 baht from Agricultural and Cooperative Bank received three-year delay in repayment and State Saving Bank helped small businesses by cutting interest rates. Free running water (which effected 3 million households) or the support of electric price

(which were offered for 10 million consumers) were also the part of these packages. The most popular measure, however, was the free public transport (Chomthongdi, 2009). In the Philippines package also continued tax reduction and job creation (through infrastructural investments and PPP projects). Social measures were combined with health and educational conditions, which were anyway among the plans of the, anyways. Those families had children between 0 and 5 got 500 pesos per month if they took regularly their children to the doctor and have them gave in required vaccinations. In a similar way, families where there were elder children also got support (300 pesos) if the children went regularly to school.

These packages were really economic stimulus and not rescue packages and contained such measures which would have been introduced and taken in time. For that very reason my opinion is that behind the outstanding economic performance of analyzed countries were not only government decisions but also structural changes or rather the lack of them. After the Asian crisis, as I mentioned earlier, deformed structure which evolve during the 70s and 80s recovered, and as a consequence, they became more stable and faster growing economies of the region. Their development before the 2008–2009 crisis was linear, there were not any changes in the order of the ratio of the three main sectors of the GDP, and there was no significant technological upsurge in industry (of course export of technology intensive products increased from year to year compared to the export of manufactured products except Indonesia, but it has still not resulted in structural transformation within the industry). Starting from Stiglitz's theory I came to the conclusion that the lack of structural changes/structural problems had significant role in the "avoidance" of 2008–2009's crisis in the South-East Asian countries. This seem to be supported by ongoing processes in Thailand and Malaysia, namely both countries are going through a structural change again, in which the output of service sector exceeds the output of industry (fig. 4). Change is reinforced by Michaely/Stoikov-Index, which shows not extreme but outstanding value from 2008 to 2009, and as a result of the development the level of wealth is getting closer to the World Banks's high income category based on GNI per capital, which refers to change. As for Stiglitz's theory, it seems to be verified also by the fact that in both countries economists warn with another crisis.

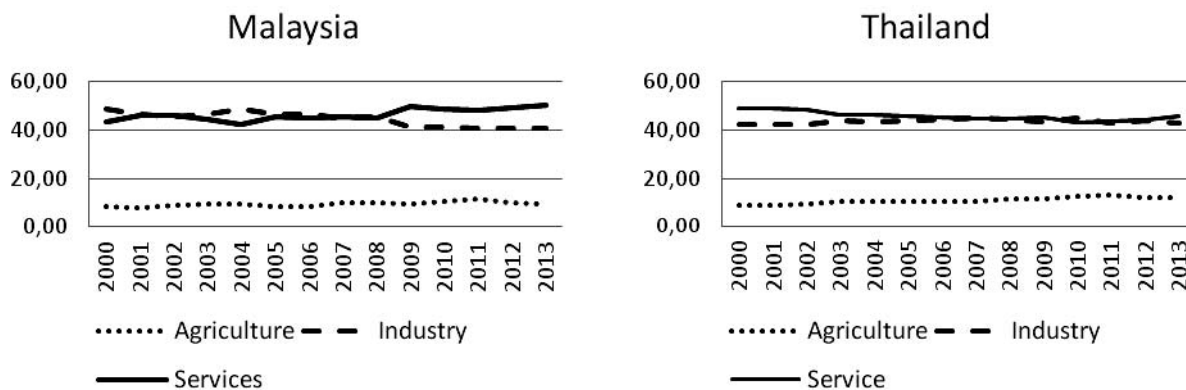


Fig. 4. The share of economic sectors in the GDP

Source: World Development Bank

In Malaysia government took welfare measures charged expenses to the budget, which brought about 6 % budget deficit in 2010 and which was still above 5 % in 2011. In order to finance this deficit public debt increased. Besides of these decreasing foreign exchange reserves and weakening ringgit against dollar is also a threat⁵. Over a year ringgit lost 20 % from its value against the US\$ despite the fact that Central Bank spent on 13 % of its reserve to protect currency. Professor Datuk Dr. Mohamed Arif also pointed out that the result of the negative changes of the above mentioned indicators reduced government's scope for actions against a possible financial crisis (Anand, 2015). In Thailand, similar processes happened like in Malaysia – public debt and budget deficit increased, the value of currency decreased against the US\$ and foreign exchange reserve also in parallel. (Although the weakening of baht is not as much economic as rather political reason, namely in 2013–2014 there was a political crisis which resulted in a 13 % decline in the foreign exchange reserve). Both in Malaysia and in Thailand from the rhetoric of governments appears that they want to stop unfavorable processes, namely they are aware of these risks, and they wanted to reduce public debt by using financial restrictions in order to avoid the emergence of a further financial crisis.

Summary

During my research I studied what kind of relation can be between crises and changes in the structure of economy. Besides of the overview of bibliographical references, I wanted to confirm my hypothesis with statistical-mathematical methods, that crises close structural changes. In

this paper my hypothesis was corroborated in the case of Southeast-Asian countries. Before the 80s and 1997's crisis economic structure had changed and it became deformed because of the state interventions, then the following of the emergence of economic problems distortions cleared and therefore they resulted more stable economy. The current processes of the economies could be warning signs for a new structural transformation (some economists call attention to this as I mentioned in my study), and if governments would like to take it over without crisis, then adequate, active but not distorting government interventions will be necessary (the key role of welfare and economic stimulus measures) to be taken.

In my analysis I concluded that not only my hypothesis based on Stiglitz's theory can be verified in the region but Schumpeter's creative destruction can be observed in the analyzed countries as well. I will extend my research to South-American countries in order to strengthen my hypothesis and I rely on the confirmation of my hypothesis again.

Notes

¹ In 1980 134 million US\$, in 1981 24 million US\$, in 1982 116 million US\$, in 1983 also 116 million US\$ and in 1984 102 million US\$ (Department of Economic Research, International, Central Bank).

² In 1980 employment ratio in agriculture was 70.8 %, 10.3 % in industry and 18.9 % in service sector. This ratio in 1981 was 64.2 %–12.8 %–22.9 %.

³ Before October 2008 the limit of deposit protection was 60,000 ringgit. Since November 2008 it is 1,200,000 ringgit.

⁴ This is the naming of original inhabitant in Malaysia.

⁵ In 2009 debt to GDP ratio was only 41 %, in 2014 it was already 55 %.

- Anand, R. (2015, May 15), Malaysia has no more tools left to tackle financial crisis, says economist, available at: <http://www.themalaysianinsider.com/malaysia/article/malaysia-has-no-more-tools-left-to-tackle-financial-crisis-says-economist> (accessed September 6, 2015).
- Arthukorala, P. (2010), Malaysian Economy in Three Crisis. Working Paper in Trade and Development, The Australian National University, Canberra, available at: https://crawford.anu.edu.au/acde/publications/publish/papers/wp2010/wp_econ_2010_12.pdf (accessed September 7, 2015).
- Chomthongdi, J. (2009, April 20), Thailand and the World Financial Crisis, available at: <http://www.theglobalist.com/thailand-and-the-world-financial-crisis/> (accessed September 6, 2015).
- Fisher, A. (1966), *The clash of progress and security*, New York: A.M. Kelley.
- Goh, S. K., Lim Mah-Hui, M. (2010), *The Impact of the Global Financial Crisis: The Case of Malaysia*, Third World Network, Penang, (TWN Global Economy Series).
- Goldstein, M. (1998), *The Asian financial crisis: Causes, cures, and systemic implications*, Washington, DC: Institute for International Economics.
- Herbert, C. (1994), Role of Government in Mobilizing National and Public Sector Savings. In: *Generating a National Savings Movement*, Kuala Lumpur: Institute for Strategic and International Studies.
- Hospers, G. (2004), *Regional economic change in Europe: A neo-Schumpeterian vision*, Münster: Lit.
- Ito, T. (2001), Growth, Crisis and the Future of Economic Recovery in East Asia. In: *Rethinking the East Asia miracle*. New York: Oxford University Press.
- Krugman, P. (2013, August 3), Structural Humbug, available at: http://krugman.blogs.nytimes.com/2013/08/03/structural-humbug/?_php=true&_type=blogs&_r=0 (accessed September 6, 2015).
- Kuznets, S. (1973), Modern Economic Growth: Findings and Reflections. *The American Economic Review*, vol. 63(3), pp. 247–258.
- Lámfalussy, S. (2006), Társadalmi felelősség versus gazdasági hatékonyság. *Magyar Szemle*, vol. 15(11-12), pp. 60–75.
- Laundicina, P.A., Gott J., Pobl S. (2010), Investing in a Rebound – The 2010 A.T. Kearney FDI Confidence Index. In: ATKearney, available at: <https://www.atkearney.com/documents/10192/525de83b-100a-43c2-a603-2793ce7c6d00> (accessed September 6, 2015).
- Lilien, D. (1982), Sectoral Shifts and Cyclical Unemployment. *Journal of Political Economy*, vol. 90(4), pp. 777–793.
- Marshall, A. (1920), *Principles of Economics*, 8th ed., London: Macmillan.
- Michaely, M. (1962), Concentration in international trade, Amsterdam: North-Holland Publ.
- Prebisch, R. (1984), Five stages in my thinking on development. In: *Pioneers in development*, New York: Oxford University Press, pp. 173–191.
- Schumpeter, J. (1943), *Capitalism, socialism, and democracy*, New York: Harper & Brothers.
- Solon, O., Floro, M. S. (1993), *The Philippines in the 1980s: A Review of National and Urban Level Economic Reforms*, Washington, DC: World Bank.
- Stamer, M. (1998), Interrelations Between Subsidies, Structural Change and Economic Growth in Germany: A Vector Autoregressive Analysis. *Konjunkturpolitik: Applied Economic Quarterly*, vol. 44(3), pp. 231–255.
- Stiglitz, J. (2012), *The price of inequality*, London: Penguin.
- Stoikov, V. (1966), Some Determinants of the Level of Frictional Unemployment: A Comparative Study. *International Labour Review*, vol. 93(5), pp. 530–549.
- Young, A. (1928), Increasing Returns and Economic Progress. *The Economic Journal*, vol. 38(152), pp. 527–542.
- Wee, V. (2002), Social Fragmentation in Indonesia: A Crisis from Suharto's New Order. *The Journal of Comparative Asian Development*, vol. 1(2), pp. 285–300.
- Zanden, J., Marks, D. (2012), *An economic history of Indonesia, 1800–2010*, London: Routledge.

About the author:

Nedelka Erzsébet – assistant lecturer in University of West Hungary, Faculty of Economics (Sopron, Hungary)
E-mail: nedelka@ktk.nyme.hu

Статья поступила в редакцию 9 ноября 2015 г.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

С.А. Афонцев

Развитие импортозамещающих производств рассматривается в качестве одного из ключевых приоритетов российской экономики. В работе оцениваются перспективы добиться реализации поставленных целей путем повышения выпуска конкурентоспособной продукции российского производства. Данная продукция потенциально будет способна удерживать занятые рыночные позиции за счет не сохранения барьеров на ввоз импортной продукции, но оптимального для потребителя соотношения цены и качества отечественных товаров и услуг. Показано, что предпосылками успешной политики импортозамещения является значительное падение поставок импортных товаров на фоне низкой загруженности производственных мощностей и рабочей силы. Не меньшее значение имеет и динамика доходов населения. Эти предпосылки проявлялись в период 1999–2000 гг., но для средне- и долгосрочного эффекта нужны иные факторы, в частности доступ к источникам капитала и технологий, достаточная емкость внутреннего рынка и доступ к государственному заказу. Несмотря на существенное падение импорта в 2014–2015 гг., наличие негативных шоков со стороны спроса и предложения не способствует созданию условий для импортозамещения. Показано, что максимально благоприятные условия для осуществления проектов импортозамещения в настоящее время сложились в металлургии и АПК. Менее перспективны позиции машиностроения и других отраслей обрабатывающей промышленности. Представлены расчеты по отраслям исходя из базового и оптимистичного сценария.

Ключевые слова: импортозамещение, экономические санкции, внешняя торговля, Евразийский экономический союз.

PROSPECTS OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE RUSSIAN ECONOMY

S.A. Afontsev

The development of import-substituting production is considered a key priority for the Russian economy. The paper estimates the chances to achieve the goals by increasing the production of competitive products of Russian origin. This production in the future will be able to retain the market position at the expense of the optimal for the consumer ratio of price and quality of domestic goods and services. It is shown that a successful policy of import substitution depends on the significant decline of import of goods with a low production capacity and workforce. The dynamics of population income is also important. These assumptions were manifested in the period 1999–2000, but for medium and long-term effect there are needed such factors as access to sources of capital and technology, sufficient capacity of the domestic market and access to government contracts. Despite the significant fall in imports in 2014–2015, the presence of adverse shocks from demand and supply do not contribute to the creation of conditions for import substitution. It is shown that the most favorable conditions for the implementation of projects of import substitution currently exist in metallurgy and agriculture, and the least favorable conditions are typical for machine-building and other manufacturing industries. There are presented calculations by industry according to the baseline and optimistic scenario.

Key words: import substitution, economic sanctions, foreign trade, Eurasian Economic Union.

Экономические санкции и ответные ограничительные меры, введенные в контексте противостояния между Россией и рядом зарубежных стран из-за продолжающегося политического кризиса на Украине, а также резкое снижение курса российского рубля по отношению к ведущим мировым валютам оказали выраженное негативное влияние на развитие российской экономики. В то же время резкий спад импорта, обусловленный действием указанных факторов, вызвал к жизни надежды на то, что рыночные ниши, покинутые зарубежными товарами, будут освоены российскими производителями. Поддержка импортозамещающих производств занимает важное место в рамках усилий правительства, направленных на борьбу с кризисными тенденциями в экономике. В соответствии с планами Министерства промышленности и торговли РФ, оформленными пакетом приказов от 31 марта и 2 апреля 2015 г., к 2020 г. пред-

стоит обеспечить радикальное (по отдельным позициям – на 50 и более процентных пунктов) снижение рыночной доли импорта по более чем 2 000 видам продукции. Каковы шансы добиться реализации поставленных целей путем повышения выпуска конкурентоспособной продукции российского производства, которая в перспективе должна быть способна удерживать занятые рыночные позиции не за счет сохранения барьеров на ввоз импортной продукции, а за счет оптимального для потребителя соотношения цены и качества?

В мировой практике накоплен достаточный опыт реализации как успешных, так и неудачных программ импортозамещения, а также значительный массив случаев, когда успешное импортозамещение происходило в силу объективно сложившихся рыночных условий без значимого влияния со стороны государственной политики [1–5]. Анализ соответствующей прак-

тики позволяет идентифицировать ключевые предпосылки, позволяющие процессам импортозамещения не просто количественно вытеснить импортную продукцию с рынков, но и внести значимый вклад в ускорение экономического роста и повышение конкурентоспособности национальных производителей.

Наиболее быстрые и впечатляющие результаты импортозамещения традиционно наблюдаются в тех случаях, когда *значительное падение поставок импортных товаров* наблюдается на фоне *низкой загруженности производственных мощностей и рабочей силы*. Если данные условия выполняются, выраженный прирост выпуска может наблюдаться уже в краткосрочном периоде – в первые 1–2 года после вступления в силу факторов, обусловивших снижение импорта. При этом существенное значение играет *динамика доходов населения*: если они снижаются, то успешное импортозамещение оказывается под вопросом из-за недостатка внутреннего спроса; напротив, если они устойчиво повышаются, у национальных производителей появляются дополнительные стимулы расширять производство для обслуживания растущего внутреннего рынка. Именно благоприятное сочетание данных факторов после девальвации рубля и кризиса 1998 г. стало основной причиной рекордно высоких темпов роста российской промышленности в 1999–2000 гг. (8,9 и 8,7 % соответственно), когда компании смогли увеличить выпуск за счет резкого повышения загрузки оборудования и рабочей силы без необходимости срочного расширения производственных мощностей [6].

В свою очередь, чтобы эффект импортозамещения не ограничился лишь краткосрочным периодом и дал устойчивые результаты в перспективе 3–5 лет, отечественные компании должны иметь возможность осуществлять инвестиции в расширение производства, технологическую модернизацию и повышение уровня производительности. Для этого необходим *доступ к источникам капитала и технологий*, на основе которых могут быть созданы новые производственные мощности. Дополнительным преимуществом в реализации масштабных программ импортозамещения обладают компании, имеющие *доступ к емким внешним рынкам*. С одной стороны, такие компании могут использовать возможности снижения издержек за счет экономии на масштабе производства (чем выше объем выпуска, тем ниже удельные издержки в расчете на единицу продукции). С другой стороны, компании-экспортеры, как правило, имеют более высокий уро-

вень конкурентоспособности (в том числе более высокий технологический уровень), позволяющий успешно осваивать внутренний рынок после ухода с него импортеров¹. *Доступ к государственному заказу* оказывает сходное воздействие с точки зрения возможностей экономики на масштабе производства. Однако, в отличие от конкуренции за получение доступа к экспортным рынкам, конкуренция за получение государственных заказов отнюдь не всегда гарантирует выявление наиболее эффективных компаний-поставщиков. Как следствие, статус поставщика продукции по государственным контрактам не гарантирует, что соответствующая компания сможет успешно наращивать поставки в те сегменты рынка, где спрос предъявляет не государство, а частные экономические субъекты.

Отдельно следует сказать о роли *ценового фактора*, проявляющегося и в краткосрочном (1–2 года), и в среднесрочном (3–5 лет) периоде. В краткосрочном периоде рост цен способен как поддержать импортозамещение (если опережающий рост цен наблюдается на готовую продукцию, выпускаемую отечественными компаниями), так и подорвать его потенциал (если быстро растут цены на сырье и комплектующие, необходимые для импортозамещающего производства). Негативный эффект роста цен является еще более выраженным в среднесрочном периоде, когда возникает необходимость приобретения оборудования для расширения производства. Если импортное оборудование растет в цене, а отечественные аналоги уступают ему по соотношению цены и качества, возможности для эффективного импортозамещения на рынках продукции, выпускаемой с помощью соответствующего оборудования, оказываются существенно ограниченными.

Как проявляют себя перечисленные факторы в российской экономике? Прежде всего, необходимо остановиться на динамике импорта. Согласно данным Федеральной таможенной службы, в течение 2014 г. российский импорт сократился на 9,2 %, в том числе импорт из стран ЕС – на 11,7 %, из Японии – на 19,5 %, из Украины – на 31,9 %. В 2015 г. падение импорта приняло обвальный характер, затронув все ключевые группы стран-партнеров. Согласно данным Федеральной таможенной службы, в январе–октябре 2015 г. совокупный российский импорт в стоимостном выражении сократился на 38,0 %, в том числе импорт из США и Японии – более чем на 40 %², из стран ЕС – почти на 43 %. Важным является то обстоятельство, что объемы импорта существенно упали

в торговле даже с теми странами, с которыми Российская Федерация продолжает сохранять партнерские отношения несмотря на ухудшение общего климата ее внешнеполитических и внешнеэкономических связей из-за продолжающегося конфликта на востоке Украины. Так, импорт из стран – партнеров по БРИКС сократился на 31,2 % (в том числе из Китая – на 32,4 %), а ввоз товаров из Южной Кореи упал более чем вдвое – на 50,7 % (даже больше, чем импорт из Украины, который снизился на 50,3 %). Данные тенденции наглядно свидетельствуют о том, что реальные причины падения импорта в 2015 г. были связаны не столько с экономическими санкциями и ответными мерами России, сколько с резким снижением курса рубля и падением реальных доходов в российской экономике. Действию данных факторов не смогло противостоять даже ускорение процессов евразийской интеграции, связанное с началом функционирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Российский импорт из стран ЕАЭС в январе–октябре 2015 г. упал почти на треть (32,0 %). С учетом низкого уровня взаимодополняемости экономик и сохранения высоких нетарифных барьеров в торговле со странами – партнерами по ЕАЭС крайне маловероятно, что эти страны могут в ближайшие годы выступить в роли значимых поставщиков продукции, замещающей на российском рынке импорт из стран «остального мира» [9, с. 19].

Казалось бы, столь значительное падение импорта открывает широкие возможности для импортозамещения, однако перспективы их использования в краткосрочном периоде выглядят весьма противоречивыми. С одной стороны, кризисные тенденции в российской экономике привели к падению загрузки производственных мощностей и рабочей силы, которые, гипотетически, могут быть задействованы для выпуска импортозамещающей продукции. По данным «Российского экономического барометра», загрузка производственных мощностей на предприятиях «среднего эшелона» российской промышленности снизилась с 80–84 % от нормального среднемесячного уровня в августе–сентябре 2014 г. до 75–74 % в марте–апреле 2015 г.; за тот же период загрузка рабочей силы упала с 90–92 % до 84–85 % [10, с. 33–34]³. С другой стороны, падение реальных доходов населения (в ноябре 2015 г. они были на 5,4 % ниже, чем годом ранее) и инвестиционных расходов бизнеса (падение инвестиций в основной капитал составило 4,9 % за тот же период) обусловило мощный **негативный шок со сто-**

роны спроса: возможности потребителей приобретать импортозамещающую продукцию в сложившихся условиях сокращаются. Данная ситуация составляет разительный контраст с опытом 1999–2000 гг., когда реальные доходы населения и инвестиционные расходы бизнеса демонстрировали впечатляющий рост.

Еще менее оптимистично выглядят перспективы импортозамещения в среднесрочном периоде. В условиях введенных против российской экономики санкций отечественные компании оказались фактически отрезанными от западных рынков капитала и столкнулись с существенным ухудшением условий доступа на экспортные рынки и рынки технологий (**шок со стороны предложения**). Действие данных факторов испытывают на себе даже те компании, которые непосредственно не попали под действие санкций, т. е. не были включены в санкционные списки и работают за пределами финансового сектора, нефтегазовых отраслей и оборонно-промышленного комплекса (ОПК), против которых США и ЕС ввели секторальные санкции. Возможности опоры на государственный заказ, с учетом ухудшения ситуации с доходами бюджета, также ограничены (за исключением отраслей ОПК, а также, в меньшей степени, машиностроения и легкой промышленности).

При этом существенно, что активное импортозамещение в отраслях, производящих товары производственного назначения, может сдерживать импортозамещение в отраслях, являющихся потребителями этой продукции – в том случае, если у нее соотношение цены и качества окажется хуже, чем у зарубежных аналогов. Риски подобного развития событий в российской экономике достаточно значительны. Согласно данным опроса промышленных предприятий, проведенного в сентябре 2014 г. Институтом экономической политики им. Е.Т. Гайдара, значительное число предприятий ожидало, что процессы импортозамещения приведут к росту цен на продукцию, которую сами они приобретают в производственных целях. В целом по выборке таких предприятий оказалось 30 %, но в некоторых отраслях – существенно больше (в том числе в пищевой промышленности – 57 %, в легкой промышленности – 40 %, в машиностроении – 35 %). При этом 20 % опрошенных предприятий ожидали падения качества приобретаемой продукции при переходе к закупкам у отечественных производителей [11]. Таким образом, уже на начальном этапе реализации приоритетов импортозамещения имелись основания полагать, что воз-

возможности расширения производства импортозамещающей продукции могут оказаться существенно подорванными из-за роста издержек производства. Последующие опросы не только показали обоснованность этих опасений, но и добавили к ним новые, которые связаны с тривиальным отсутствием на рынке отечественных аналогов импортного оборудования и сырья (на значимость данного фактора в январе и октябре 2015 г. указали 62 % участников опроса промышленных предприятий) [12].

Анализ перспектив импортозамещения с учетом всех перечисленных факторов показывает, что *максимально благоприятные условия* для осуществления проектов импортозамещения в настоящее время сложились *в металлургии и в агропромышленном комплексе*. В металлургии уход с рынка украинских поставщиков и ограничения на импортные поставки продукции, используемой при реализации проектов нефтегазодобычи (в том числе труб, фитингов, силовых кабелей, конструкций буровых платформ), создают возможности задействовать часть современных производственных мощностей, выпускающих конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, на обслуживание внутреннего рынка. В свою очередь, в пищевой промышленности и животноводстве (прежде всего в свиноводстве и птицеводстве) удачным образом совпадают факторы опережающего роста цен на внутреннем рынке, быстрой окупаемости инвестиционных проектов и реализации программ государственной поддержки, в том числе на региональном уровне.

Как следствие, именно в металлургии и агропроме можно ожидать максимального вклада процессов импортозамещения в динамику выпуска. В краткосрочном периоде (1–2 года) по отдельным рыночным сегментам он может достигать 5–6 процентных пунктов, а в среднесрочном (3–5 лет) – составлять 2–5 процентных пункта для продукции агропрома и 2–3 процентных пункта для продукции металлургии.

Впрочем, нельзя умолчать и о «ложке дегтя», а именно о проблеме качества импортозамещающей продукции. Результаты многочисленных обследований рынков продовольственной продукции, проводившихся в течение 2015 г. как на федеральном, так и на региональном уровне, выявили наличие крайне высокой (до 80 %, а иногда и выше) доли продукции, не соответствующей стандартам качества [13–16]. Это означает, что количественные успехи импортозамещения в агропроме могут достигаться в ущерб качеству, т. е. в конечном ито-

ге в ущерб российским потребителям, благосостояние которых и без того пострадало из-за падения реальных доходов.

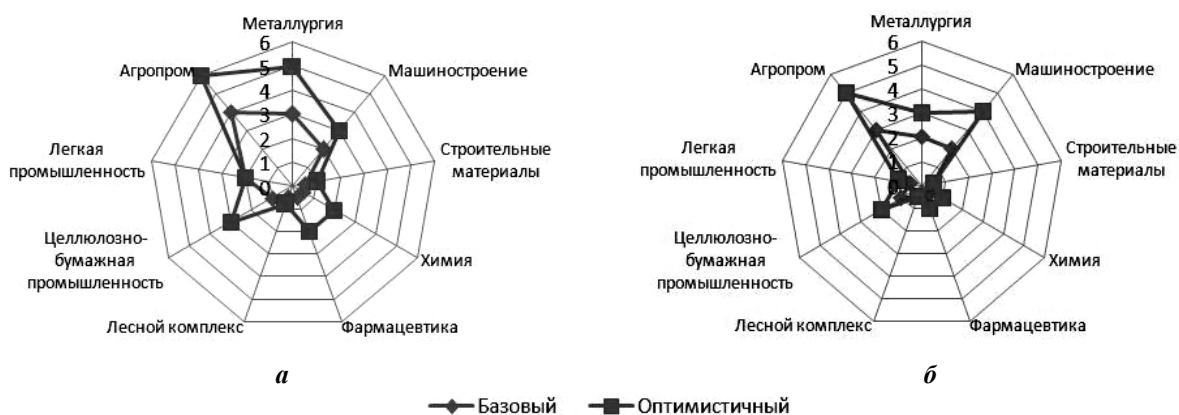
Машиностроение может рассчитывать на рост внутреннего спроса и расширение государственного заказа, однако ограничение доступа к западным технологиям и приостановка проектов международного сотрудничества существенно подрывает способность наладить эффективное импортозамещающее производство. Ситуация серьезно осложняется тем, что отечественные аналоги многих видов зарубежного оборудования на сегодняшний день просто отсутствуют. Несмотря на сокращение закупок иностранного оборудования, полностью отказаться от его приобретения в середине 2015 г. планировали лишь 6 % промышленных предприятий [17]. Как следствие, перспективы наращивания выпуска за счет импортозамещения в машиностроительных отраслях выглядят скромнее, чем в металлургии и агропроме (2–3 процентных пункта в краткосрочном периоде, до 4 – в среднесрочном). Исключение составляют отрасли, связанные с ОПК. Они могут показать более высокие результаты, опираясь на приоритетный государственный заказ (в отличие от отраслей, ориентированных на падающий спрос населения и нестабильный инвестиционный спрос гражданских отраслей экономики). В результате вклад импортозамещения в динамику выпуска продукции ОПК может достичь 4–5 процентных пункта как в краткосрочном, так и в среднесрочном периоде.

В других отраслях обрабатывающей промышленности перспективы импортозамещения выглядят гораздо более скромно. В *химии, фармацевтике, легкой и целлюлозно-бумажной промышленности* стимулы к импортозамещению минимальны, в *деревобрабатывающей промышленности и промышленности строительных материалов* – практически отсутствуют. Удорожание импорта вследствие снижения валютного курса рубля способно вызвать «переключение» спроса потребителей на произведенную российскими компаниями продукцию, однако высокая зависимость от импортных материалов и оборудования, а также общее снижение спроса в условиях экономического спада существенно ограничивает ожидаемый позитивный эффект. В подобных условиях нет оснований ожидать, что эффект импортозамещения в данных отраслях выйдет за диапазон 1–2 процентных пунктов.

На рисунке приведены прогнозные оценки вклада процессов импортозамещения в прирост промышленного выпуска. Как можно убе-

даться, основные возможности для наращивания выпуска сконцентрированы в рамках трех отраслей: агропрома, металлургии, машиностроения. В других отраслях перспективы импортозамещения крайне ограничены в краткосрочном периоде, а в среднесрочном практически отсутствуют. Здесь, однако, необходимо сделать важную оговорку. Приводимые оценки относятся именно к чистому вкладу импортозамещения, в то время как фактические темпы роста выпуска могут быть как выше, так и ниже соответствующих показателей. Это обусловлено тем, что динамика выпуска зависит не только от завоевания рыночных ниш, ранее

обслуживавшихся импортом, но и от емкости традиционных ниш национального рынка, обслуживаемых российскими производителями, а также от динамики экспорта. В результате отрасли, имеющие максимальный потенциал импортозамещения, в январе–ноябре 2015 г. демонстрировали скромные результаты (рост на 1,9 % в пищевой промышленности, спад на 5,9 % в металлургии под влиянием сжатия экспортных рынков), в то время как в лидеры роста (расширение выпуска на 6,8 %) вышла химическая промышленность, где решающим фактором успеха стало не импортозамещение, а расширение экспортных поставок.



*Ожидаемые среднегодовые темпы роста выпуска благодаря замещению импортной продукции, %
(базовый и оптимистичный сценарии):*

a – краткосрочный период (1–2 года); b – среднесрочный период (3–5 лет)

Источник: Расчеты ИМЭМО РАН.

В целом приходится констатировать, что *надежды на стимулированный импортозамещением системный рост промышленного производства оказываются безосновательными*. Это полностью вписывается в общую картину накопленного к настоящему времени мирового опыта поддержки импортозамещения, которое никогда не приносило значимых позитивных результатов в кризисных условиях. С учетом этого перспективы перехода российской экономики к устойчивому росту следует связывать не столько со стратегией импортозамещения (даже в «мягком» варианте «импортозамещения без самоизоляции» [18]), сколько с гибким использованием сохраняющихся экспортных возможностей (в первую очередь в

металлургии и химической промышленности) и особенно с мерами, направленными на восстановление внутреннего спроса, а в перспективе – с нормализацией условий инвестиционно-технологического сотрудничества с зарубежными партнерами.

Примечания

¹ Анализ данных эффектов применительно к российской промышленности см. в работах [7; 8].

² В 2014 г. наблюдался рост импорта из США на 12,1 %, главным образом за счет завершения операций по контрактам на поставку гражданской авиатехники.

³ Необходимо отметить, что и эти показатели являются достаточно высокими. Накануне кризиса 2008 г. они были ненамного выше (77–79 % для производственных мощностей и 90–92 % – для рабочей силы).

1. *Burton H.J.* A Reconsideration of Import Substitution // *Journal of Economic Literature*. – 1998. – Vol. 36, № 2. – P. 903–936.

2. *Yanikkaya H.* Trade Openness and Economic Growth: A Cross-Country Empirical Investigation // *Journal of Development Economics*. – 2003. – Vol. 72, № 1. – P. 57–89.

3. Silva E. The Import-Substitution Model: Chile in Comparative Perspective // *Latin American Perspectives*. – 2007. – Vol. 34, № 3. – P. 67–90.
4. Mukherjee S. Revisiting the Debate over Import-Substituting versus Export-Led Industrialization // *Trade and Development Review*. – 2012. – Vol. 2, № 1. – P. 64–76.
5. Perkins D. H. *East Asian Development: Foundations and Strategies*. – Cambridge : Harvard University Press, 2013.
6. Кадочников П. А. Анализ импортозамещения в России после кризиса 1998 года. – М. : Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара, 2006.
7. Голикова В. В., Гончар К. Р., Кузнецов Б. В. Эмпирические доказательства обучающих эффектов экспорта : Препринт НИУ-ВШЭ WP1/2011/02. – М. : Изд-во НИУ-ВШЭ, 2011.
8. Голикова В. В., Гончар К. Р., Кузнецов Б. В. Влияние экспортной деятельности на технологические и управленческие инновации российских фирм // *Российский журнал менеджмента*. – 2012. – Т. 10, № 1. – С. 3–28.
9. Пелипас И. В., Тоцицкая И. Э., Шиманович Г. И., Анисимов А. М. Оценка влияния нетарифных барьеров на взаимную торговлю в ЕЭП на основе опроса предприятий-экспортеров // *Евразийская экономическая интеграция*. – 2014. – № 4(25). – С. 5–30.
10. Статистические ряды РЭБ // *Российский экономический барометр*. – 2015. – № 2(58). – С. 22–54.
11. Кувшинова О., Кунле М. Дороже и хуже: Импортозамещение будет сопровождаться снижением качества продукции // *Ведомости*. – 2014. – 1 окт.
12. Цухло С. Теперь без эмоций: что мешает импортозамещению в России // *РБК*. – URL : <http://www.rbc.ru/opinions/economics/28/10/2015/56309c699a7947c537e05f9e>.
13. Калянина Л., Кузьмина В. Фальсификат вместо импортозамещения // *Эксперт Online*. – URL : <http://expert.ru/expert/2015/16/falsifikat-vmesto-importozamescheniya/>.
14. Дуленкова А., Трутнев О. Большая часть российских сыров фальсифицирована // *Коммерсантъ*. – URL : <http://www.kommersant.ru/doc/2822437>.
15. Белова Л. Эксперт: Колбасы в новосибирских магазинах оказались фальсификатами // *РБК Новосибирск*. – URL : <http://nsk.rbc.ru/nsk/21/10/2015/562758f09a79476771f6daea>.
16. Калинин И. Свинская тайна // *НГС.Новости*. – URL : <http://news.ngs.ru/articles/2250133/>.
17. Цухло С. Процесс пошел: как происходит импортозамещение в промышленности // *РБК*. – URL : <http://www.rbc.ru/opinions/economics/05/10/2015/561273db9a79475dae1d7ae3>.
18. Евтушенков В. Импортозамещение без самоизоляции // *Россия в глобальной политике*. – 2015. – № 1. – С. 197–205.
1. Burton, H. J. (1998), A Reconsideration of Import Substitution. *Journal of Economic Literature*, vol. 36, No. 2, pp. 903–936.
2. Yanikkaya, H. (2003), Trade Openness and Economic Growth: A Cross-Country Empirical Investigation. *Journal of Development Economics*, vol. 72, no. 1, pp. 57–89.
3. Silva, E. (2007), The Import-Substitution Model: Chile in Comparative Perspective. *Latin American Perspectives*, vol. 34, No. 3, pp. 67–90.
4. Mukherjee, S. (2012), Revisiting the Debate over Import-Substituting versus Export-Led Industrialization. *Trade and Development Review*, vol. 2, No 1, pp. 64–76.
5. Perkins, D. H. (2013), *East Asian Development: Foundations and Strategies*, Cambridge: Harvard University Press.
6. Kadochnikov, P. A. (2006), *Analiz importozameshcheniya v Rossii posle krizisa 1998 goda* [Analysis of import substitution in Russia after the crisis of 1998], Moscow: E.T. Gaidar University of political economics publ.
7. Golikova, V. V., Gonchar, K. R., Kuznetsov, B. V. (2011), *Empiricheskie dokazatel'stva obuchayushchikh effektiv eksporta*: Preprint NIU-VShE WP1/2011/02 [Empirical evidence of the educational effects of exports: Preprint HSE WP1 / 2011/02], Moscow: NIU-VShE publ.
8. Golikova, V. V., Gonchar, K. R., Kuznetsov, B. V. (2012), *Vliyanie eksportnoi deyatel'nosti na tekhnologicheskie i upravlencheskie innovatsii rossiiskikh firm*. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta* [The impact of export activities on technological and managerial innovations of Russian firms. *Russian Journal of Management*], vol. 10, No. 1, pp. 3–28.
9. Pelipas, I. V., Tochitskaya, I. E., Shimanovich, G. I., Anisimov, A. M. (2014), *Otsenka vliyaniya netarifnykh bar'erov na vzaimnuyu torgovlyu v EEP na osnove oprosa predpriyatii-eksporterov*. *Evraziiskaya ekonomicheskaya integratsiya* [Evaluating the impact of non-tariff barriers in mutual trade in the Common Economic Space based on a survey of products-

exporting enterprises. Eurasian Economic Integration], No. 4(25), pp. 5–30.

10. (2015), Statisticheskie ryady REB. Rossiiskii ekonomicheskii barometr [REB indexes. Russian Economic Barometer (REB)], No. 2(58), pp. 22–54.

11. Kuvshinova, O., Kunle, M. (2014), Dorozhe i khuzhe: Importozameshchenie budet soprovozhdatsya snizheniem kachestva produktsii. Vedomosti [The more expensive and worse: Import substitution will be accompanied by a decrease in product quality. Bulletin], October 1.

12. Tsukhlo, S. Teper' bez emotsii: chto meshaet importozameshcheniyu v Rossii. RBK [Without emotion now: what prevents import substitution in Russia. RBK], available at: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/28/10/2015/56309c699a7947c537e05f9e>.

13. Kalyanina, L., Kuzmina, V. Fal'sifikat vmesto importozameshcheniya. Ekspert Online [Counterfeit products instead of import substitution. Expert Online], available at: <http://expert.ru/expert/2015/16/falsifikat-vmesto-importozamesheniya/>.

14. Dulenkova, A., Trutnev, O. Bol'shaya chast' rossiiskikh syrov fal'sifitsirovana. Kommersant [Most of the Russian cheese is falsified. Kommersant], available at: <http://www.kommersant.ru/doc/2822437>.

15. Belova, L. Ekspert: Kolbasy v novosibirskikh magazinakh okazalis' fal'sifikatami. RBK Novosibirsk [Expert: Sausages were counterfeit in Novosibirsk stores. RBK Novosibirsk], available at: <http://nsk.rbc.ru/nsk/21/10/2015/562758f09a79476771f6daea>.

16. Kalinin, I. Svinskaya taina. NGS.Novosti [Piggish mystery. NGS.Novosti], available at: <http://news.ngs.ru/articles/2250133/>.

17. Tsukhlo, S. Protsess poshel: kak proiskhodit importozameshchenie v promyshlennosti. RBK [The process has started: import substitution in industry. RBK], available at: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/05/10/2015/561273db9a79475dae1d7ae3>.

18. Evtushenkov, V. (2015), Importozameshchenie bez samoizolyatsii. Rossiya v global'noi politike [Import substitution without self-isolation. Russia in Worldwide Policy], No. 1, pp. 197–205.

Сведения об авторе:

Афонцев Сергей Александрович – д-р экон. наук, заведующий Отделом экономической теории Института мировой экономики и международных отношений РАН (ИМЭМО РАН), содиректор Научно-образовательного центра по мировой экономике ИМЭМО РАН – МГУ им. М.В. Ломоносова, профессор МГИМО МИД России (Москва)
E-mail: afontsev@gmail.com

About the author:

Afontsev Sergey Aleksandrovich – doctor of economic sciences, head of the Department of economic theory of Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences (IMEMO RAS), co-director of the Research educational center for the world economy, IMEMO – Lomonosov MSU, professor of the MGIMO of MFA of Russia (Moscow)
E-mail: afontsev@gmail.com

Статья поступила в редакцию 18 ноября 2015 г.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

И.П. Белозеров

Исследуется актуальная проблема обеспечения безопасности в сфере государственных заимствований Российской Федерации в условиях современной финансовой нестабильности. Рассмотрено содержание безопасности в сфере государственных заимствований, а также фактическая оценка государственного долга в российской практике. Произведен анализ значимых аспектов практики управления государственным долгом в Российской Федерации, в том числе показателей долговой устойчивости. Отмечается, что в процессе управления государственным долгом России отсутствуют стратегические цели, управление носит в основном тактический характер. Выделены угрозы финансовой безопасности в сфере государственных заимствований. Государственные заимствования, в результате которых образуется государственный долг, могут не только быть обременением для российского бюджета в плане значительных выплат по государственному долгу, но и играть существенную роль в обеспечении реиндустриализации экономики страны. Эта роль связана прежде всего с инвестиционным использованием заемных средств, что позволит не просто направить данные средства на покрытие текущих потребностей, но и обеспечить экономический рост.

Сформулированы и обоснованы принципы, которыми необходимо руководствоваться при оценке качественной стороны угроз в сфере государственного долга Российской Федерации, в том числе независимость долга, эффективность использования долга, эффективность структуры долга, инвестиционная привлекательность долга, динамизм управления долгом, эффективный контроль за формированием государственного долга и использованием заемных средств. Предложен механизм обеспечения безопасности в сфере государственного долга, включающий создание специализированного органа управления государственным долгом, разработку стратегической цели долговой политики, применение разнообразных инструментов реализации стратегии.

Ключевые слова: безопасность в сфере государственных заимствований (государственного долга), долговая устойчивость, угрозы безопасности в сфере государственного долга, механизм обеспечения безопасности в сфере государственного долга.

ENSURING SECURITY IN THE SPHERE OF PUBLIC BORROWING: A SYSTEMATIC APPROACH

I.P. Belozеров

The article is devoted to the actual problem of ensuring security in the area of public debt of the Russian Federation in today's financial instability. The article deals with the contents of the security in public debt, as well as the actual assessment of public debt in the Russian practice. The article made an analysis of the practice of public debt management in the Russian Federation, including indicators of debt sustainability. The article notes that in the process of managing the state debt of Russia has no strategic goal, management is mostly tactical in nature. The author identifies threats of financial safety in the sphere of public borrowing. Public borrowing, as a result of which a public debt can be a burden for the Russian budget in terms of significant payments on the national debt, but they can also play a significant role in ensuring reindustrialization of the economy. This role is primarily associated with investment leverage, which will allow not only to use these funds to cover current needs, and to ensure economic growth.

The article formulated and substantiated the principles that should govern the assessment of quality risks in the public debt of the Russian Federation, including the independence debt, the efficiency of the use of debt, the efficiency of debt structure, the investment attractiveness of debt, dynamic debt management, effective control of the formation of the public debt, and leverage. The author proposed a security mechanism in the sphere of public debt, including the establishment of a specialized body of public debt management, development of strategic objectives of debt policy, using a variety of instruments to implement the strategy.

Key words: safety in the sphere of public borrowing (public debt), debt sustainability, security threats in the sphere of public debt, the security mechanism in the sphere of public debt.

Безопасность в сфере государственных заимствований является элементом финансовой безопасности страны, обеспечение которой особенно актуально в условиях современной международной финансовой турбулентности. Под финансовой безопасностью страны следует понимать такое состояние финансовых отношений, при котором создаются приемлемые условия и необходимые ресурсы для расширен-

ного воспроизводства, экономического роста и роста благосостояния населения, стабильности, сохранения целостности и единства финансовой системы государства, для успешного противостояния внутренним и внешним факторам дестабилизации финансового положения в стране [1, с. 50]. Нарушение данного состояния свидетельствует о возникновении угроз национальным экономическим интересам.

В свою очередь, безопасность в сфере государственных заимствований означает, по нашему мнению, что их размер, структура, сроки (количественные и качественные характеристики) не угрожают финансовой стабильности государства, а напротив, позволяют привлекать дополнительные финансовые ресурсы для последующего эффективного использования в целях решения важных социально-экономических задач.

Государственные заимствования, как показывает мировая практика, являются обычной и достаточно распространенной формой привлечения финансовых ресурсов органами государственной власти разных, в том числе развитых стран, при недостатке собственных средств. Последствия и результаты этих заимствований неоднозначны и многоаспектны.

В случае неэффективного использования заемных средств государством возникает дополнительная долговая и налоговая нагрузка на население и хозяйствующие субъекты в будущем. Необходимость рассчитывать по задолженности приводит к еще большему ограничению экономического роста и обострению социальных проблем.

В 1990-е гг. Россия активно использовала государственные заимствования в различных формах. Однако, кризис 1998 г. показал, что имело место непонимание сути и опасности долгового финансирования дефицита бюджета в финансовой политике России. Не было научного обоснования возможных размеров и форм государственного долга, его обеспечения и негативных последствий в случае неверных и неэффективных решений. В последнее десятилетие Россия весьма осторожно использовала долговые инструменты для финансирования расходов бюджета, причем преимущественно в кратко- и среднесрочной перспективе. Серьезной научной базы для разработки стратегии в данной сфере отечественной финансовой науки пока не создано.

Государственный долг, как следствие государственных заимствований, существует не сам по себе, он является частью всей экономической (финансовой) системы страны. Его взаимодействие с экономической системой осуществляется на разных уровнях и по разным направлениям. Долговая политика выступает одним из важнейших факторов формирования и развития современной финансовой системы. Она является частью бюджетной политики и в создании конкурентоспособной экономики играет не менее важную роль, чем налоговая, денежно-кредитная и валютная политика.

Государственные долги развитых стран в XX в. имели резкий рост только в ходе мировых войн, однако статистика показывает, что в последние десятилетия эти государства ведут активную заемную деятельность, по масштабам сопоставимую с военным периодом [2]. В настоящее время размер государственного долга стран мира составляет 60 трлн дол., тогда как еще на рубеже XX–XXI вв. он составлял менее 20 трлн дол. [3].

По данным Central Intelligence Agency, в 2014 г. показатель отношения государственно-го долга к валовому внутреннему продукту в Японии составлял 221 %, в Греции – 177 %, во Франции – 95 %, в Италии – 132 %, в США – 74 % [4]. В 2015 г. прогнозировалось увеличение этого показателя: в Японии – до 245,9 %, в Италии – 133,1 %, в Греции – 196 %, в США – 104 %, во Франции – 97 % [5].

В России после кризиса 1998 г. отношение к увеличению государственного долга стало более осторожным. Наиболее часто используемые показатели для оценки безопасности в сфере государственного долга объединяются в обобщающем понятии долговой устойчивости страны. Показатели долговой устойчивости страны отражают сравнение объема государственного долга или его составляющих или расходов на его обслуживание с ВВП, расходами и доходами федерального бюджета и объемом экспорта товаров и услуг. По каждой позиции устанавливаются пороговые значения, превышение которых означает возникновение угрозы в сфере государственного долга.

В российской практике управления государственным долгом Минфином РФ приняты пороговые значения показателей долговой устойчивости. Нужно отметить, что за последние несколько лет подход к критериям долговой устойчивости изменился. Если ранее пороговое значение отношения государственного долга РФ к ВВП было установлено в 25 %, то теперь – на уровне 50 %, т. е. увеличилось вдвое. Аналогично пороговое значение отношения государственного долга РФ к доходам федерального бюджета было увеличено со 100 до 250 %, т. е. в 2,5 раза (см. табл.). На наш взгляд, изменение критериев отражает излишнюю оптимистичность их разработчиков в отношении потенциала российской финансовой системы. Если для ряда развитых стран (США, Японии и др.), финансово-экономическая система которых имеет качественно другую структуру и является весьма мощной, ситуация, когда государственный долг превышает ВВП, не является угрозой, то для России показатель даже в 25 % может оказаться критическим.

Показатели долговой устойчивости Российской Федерации, % [6]

Показатель	Значение						Пороговое значение (на 2016 г.)
	2011	2012	2013	2014	2015 (оценка)	2016 (прогноз)	
Отношение государственного долга к ВВП	9,8	10,4	11,4	14,4	15,6	15,7	< 50
Доля государственного внутреннего долга в общем объеме государственного долга	78,4	76,3	75,8	70,3	69,7	71,6	> 50
Доля расходов на обслуживание государственного долга в общем объеме расходов федерального бюджета	2,4	2,3	2,7	2,8	3,8	4,0	< 10
Отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного долга к доходам федерального бюджета	6,1	6,1	6,8	5,6	12,5	10,6	< 10
Отношение государственного долга к доходам федерального бюджета	47	50,7	58,0	71,0	86,6	89,7	< 250
Отношение государственного внешнего долга к годовому объему экспорта товаров и услуг	7	8,4	9,4	9,6	13,1	14,4	< 220

Как видно из данных таблицы, фактические показатели долговой устойчивости сохраняют значительную дистанцию от пороговых значений, за исключением отношения годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного долга к доходам федерального бюджета в 2015 и 2016 гг. В то же время показатели эти – количественные и зачастую не могут отражать структурных, качественных аспектов государственного долга. Следовательно, соблюдение данных параметров – необходимое, но не достаточное условие отсутствия угроз в сфере государственного долга.

При оценке возможных угроз в сфере государственного долга Российской Федерации необходимо, на наш взгляд, руководствоваться следующими принципами безопасности, отражающими качественные требования:

1. Независимость долга от экономической конъюнктуры мировых рынков сырья. Угрозой для России является высокая степень зависимости доходов бюджета от мировых цен на нефть. Учитывая, что нефтегазовые доходы формируют около половины всех доходов федерального бюджета, дефицит государственного бюджета в случае снижения мировых цен на нефть будет резко возрастать, что приведет к необходимости увеличения государственного долга. Такая зависимость обусловлена неэффективной структурой экономики страны и сохраняет серьезную угрозу в сфере государственного долга в случае достаточно длительного периода (3 и более лет) сохранения низких цен на нефть. Данная зависимость даже

при наличии позитивных показателей долговой устойчивости способна серьезно деформировать долговую сферу.

2. Эффективность использования долга.

Эффективность использования долга предполагает сопоставление объемов полученных заемных средств и эффекта (результата) от их использования. Эффектом может быть реструктуризация экономики, создание новых предприятий реального сектора, рост уровня удовлетворения определенных видов социальных потребностей населения, государственная финансовая поддержка на возвратной основе финансовых институтов. Угрозой в данном случае является неэффективное использование средств, их нецелевое использование, незаконные способы присвоения бюджетных средств.

Зарубежные авторы, зачастую указывая на то, что увеличение государственного долга негативно влияет на инвестиции и экономический рост, подчеркивают необходимость эффективного использования государственного долга для государственных инвестиций [7].

Важнейшую роль эффективное использование заемных средств играет в условиях падения доходов бюджета вследствие снижения мировых цен на нефть и экономических санкций. Заемные средства должны в первую очередь направляться на инвестирование в импортозамещающие и экспортоориентированные отрасли экономики.

3. Эффективность структуры госдолга.

Структура долга предполагает его деление по критериям: срочности; рыночному характеру

долговых инструментов; количеству долговых инструментов. Более эффективная структура долга предполагает увеличение доли средне- и долгосрочных долговых инструментов, рыночных инструментов, а также увеличение числа самих долговых инструментов (диверсификация). Угроза безопасности – ухудшение структуры и снижение ликвидности долговых инструментов.

4. Инвестиционная привлекательность госдолга. Инвестиционная привлекательность госдолга предполагает возможность и желание инвесторов предоставлять заемные средства государству. В полной мере это относится к рыночной части долга, так как инвесторы должны иметь возможность в любое время вернуть вложенные средства. Данный потенциал зависит от инвестиционного (кредитного) рейтинга России.

В России подавляющая часть государственного внутреннего долга представлена облигациями федерального займа, основные держатели которых (36 %) – банки-резиденты (без Внешэкономбанка) [8]. Весьма слабо участвуют в кредитовании государства корпорации и население, что ограничивает ресурсную базу заемных средств.

Угрозой является как низкий кредитный рейтинг России для нерезидентов (как считают многие эксперты, недооцененный), так и нежелание и ограниченные возможности резидентов – организаций и физических лиц инвестировать средства в государственные долговые ценные бумаги. Положительным является продолжение деятельности по созданию национального рейтингового агентства в России.

Значительную роль государственный долг может также играть в стерилизации излишней денежной массы в целях борьбы с инфляцией, что в российской практике до сих пор не использовалось.

5. Динамизм управления госдолгом. Современная мировая экономика весьма динамична. Угрозой здесь выступает инерционность, отсутствие механизма быстрого реагирования на принятие решений в долговой сфере. Орган, осуществляющий управление государственным долгом, должен иметь возможности и полномочия быстро реагировать на изменение внешних и внутренних условий (например, в условиях финансового кризиса – оперативно оценивать угрозы и принимать решения об изменении долговой политики).

6. Эффективный контроль за формированием государственного долга и использованием заемных средств. По мнению специали-

стов, в России пока не сформирована эффективная система аудита государственного долга, не используется опыт ряда развитых стран [9].

Угрозой в настоящее время может, например, считаться значительный корпоративный внешний долг, который на 1 июля 2015 г. достиг 510 млрд дол. и во много раз превосходит государственный [10]. В предыдущие годы имели место факты реоформления корпоративных обязательств в государственный долг [11, с. 70].

В целях защиты финансовых интересов страны необходим системный подход по созданию действенного механизма обеспечения безопасности в сфере государственного долга, в том числе принятие мер по предупреждению их наступления и снижению негативных последствий воздействия угроз. Безопасность в сфере государственного долга в первую очередь зависит от состояния российской экономики и финансовой системы, а во вторую – от собственно управления государственным долгом. Поскольку фундаментальной проблемой российской экономики является ее сырьевая структура и отсутствие современной технологической базы, то управление государственным долгом должно быть нацелено на решение именно этой проблемы, а государственная долговая политика должна стать фактором экономического роста.

На наш взгляд, основными составляющими этого механизма должны стать следующие направления:

1. Создание специализированного органа управления государственным долгом. Согласно ст. 101 Бюджетного кодекса РФ [12], управление государственным долгом осуществляется Правительством РФ либо уполномоченным им Министерством финансов РФ. По мнению Л.С. Брагинской, существующая в России система управления долгами позволяет решать текущие задачи по реструктуризации обязательств, но ее эффективность в качестве полноценного инструмента макроэкономического управления остается низкой [11, с. 14]. Департамент по управлению государственным долгом и государственными финансовыми активами Минфина РФ до настоящего времени решал текущие задачи и не продемонстрировал высокого уровня управления, особенно в кризисных условиях. Очевидно, что для решения как оперативных, так и стратегических задач необходим относительно самостоятельный орган, способный координировать активную долговую политику с бюджетной, валютной, денежно-кредитной и др., выполнять весь спектр

задач по эффективному управлению государственным долгом и обеспечивать безопасность в данной сфере. Мировая практика показывает, что управление государственным долгом в стране может осуществляться как подразделением министерства, так и агентством.

2. Разработка стратегии управления государственным долгом. Некоторые вопросы содержатся в Бюджетной стратегии на период до 2023 г. [13] и Стратегии финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г. [14, ст. 423]. В то же время полноценной стратегии управления государственным долгом, разработанной с учетом обеспечения безопасности, не имеется. На наш взгляд, стратегической целью государственной долговой политики должно стать финансирование модернизации экономики страны. В России средний срок службы машин и оборудования – 16 лет [15], а доля инвестиций в ВВП – менее 20 %, в то время как в Китае – 46,4 % [16; 17].

В Россию приходит в основном спекулятивный, краткосрочный иностранный капитал. Усугубляет проблему утечка капиталов. За 2008–2012 гг. чистый отток частного капитала достиг почти 360 млрд дол., причем основную часть этого оттока все больше составляют сомнительные операции – своевременно не полученная экспортная выручка; товары и услуги, не поступившие в счет переводов денежных средств по импортным контрактам и др. [18]. Фактически Россия является международным финансовым донором. Только в III квартале 2015 г. впервые за последние пять лет был зафиксирован приток капитала в размере 5,5 млрд дол. [19].

Экономический рост невозможен без инвестиций, прежде всего в реальный сектор. Сам государственный долг может и должен служить фактором преодоления сырьевой зависимости страны и формирования нового технологического уклада, обеспечивающего конкурентоспособность экономики. Бюджетные расходы на инвестиционные цели позволят стимулировать спрос и обеспечить рост производства. Инвести-

рование заемных средств должно осуществляться в инновационные проекты и производства, в человеческий капитал для решения стратегических макроэкономических задач. Важнейшим показателем безопасности в сфере государственного долга может стать показатель отношения расходов на инвестиции за счет средств бюджета к объему государственного долга.

3. Определение инструментов реализации стратегической цели. Инструментами новой долговой политики могут стать государственные долговые ценные бумаги, которые должны быть долгосрочными, а привлекаемые по ним средства – иметь целевую инвестиционную направленность. Опыт такого финансирования имеется, например, в Китае: благодаря политике стимулирования инвестиций через госзаймы инвестиционный рост удалось ускорить с 11 % в 2001 г. до 16 % в 2002 г., причем вложения в недвижимые объекты выросли на 30 % [20, с. 448]. Важнейшую роль здесь играет доступность и привлекательность этого вида ценных бумаг как для физических, так и для юридических лиц. Эмиссия такого рода ценных бумаг, имеющих целевую инвестиционную направленность, будет способствовать и развитию рынка внутренних заимствований.

В министерстве финансов рассматривается идея в 2016 г. начать работу по выпуску облигаций федерального займа для физических лиц, однако ни сроки введения, ни механизм, ни объем не определены. В то же время спрос на такие ценные бумаги имеется. Так, стоимостный объем сделок с облигациями федерального займа, заключенных в интересах физических лиц на Московской бирже, в июне 2015 г. превысил 100 млрд руб. [21].

Таким образом, обеспечение безопасности в сфере государственного долга требует системного подхода, предполагающего наличие основных стратегических целей управления государственным долгом, развитой институциональной структуры, правового обеспечения, разнообразных экономических инструментов.

1. Белозеров И. П., Клоков Е. А. Основы экономической безопасности. – Омск : Ом. акад. МВД России, 2009. – 50 с.

2. Abbas A., Belhocine N., ElGanainy A., Horton M. A Historical Public Debt Database : IMF Working Paper / International Monetary Fund. – URL : http://www.excellentfuture.ca/sites/default/files/A%20Historical%20Public%20Debt%20Database%202010_0.pdf/.

3. Stockman D. Krugman's Dopey Diatribe Deifying The Public Debt. – URL : <http://davidstockmanscontracorn.com/krugmans-dopey-diatribe-deifying-public-debt/>.

4. The World Factbook : public debt. – URL : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2186rank.html>.

5. The 20 countries with the highest public debt in 2015 in relation to the gross domestic product (GDP) // The Statistic Portal. – URL : <http://>

www.statista.com/statistics/268177/countries-with-the-highest-public-debt/.

6. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2016 год». – URL : <http://audit.gov.ru/upload/iblock/8d8/8d89ab8cae2a8bc39cd380b9b6f44c77.pdf>.

7. Ostry J. D., Ghosh A. R., Espinoza R. When Should Public Debt Be Reduced? / IMF. – URL : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1510.pdf>.

8. Сафарбакова Ю., Игнатьев Л. ОФЗ: нерезиденты предпочитают длину. – URL : http://bcs-express.ru/show_dolg.asp?id=851.

9. Крохина Ю. А. Государственный долг Российской Федерации в условиях финансового кризиса: вопросы аудита эффективности. – URL : <http://justicemaker.ru/view-article.php?id=23&art=411>.

10. Шагардин Д. Внешний долг РФ. – URL : <http://bonds.finam.ru/comments/item/bank-sankt-peterburg-ekonomika-rossii-vneshniiy-dolg/>.

11. Брагинская Л. С. Государственный долг: анализ системы управления и оценка эффективности. – М. : Университетская книга, 2007. – 78 с.

12. Бюджетный кодекс РФ : от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.

13. Проект Бюджетной стратегии на период до 2023 года. – URL : <http://www.minfin.ru/>.

14. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года // СЗ РФ. – 2009. – № 3.

15. Аганбегян А. Социально-экономическое положение России и перспективы. – URL : http://info.e-c-m.ru/magazine/81/eau_81_253.htm.

16. Доля инвестиции в основной капитал // Федеральная служба государственной статистики : офиц. сайт. – URL : <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>.

17. Петрова Н. Инвестиции в багровых тонах. – URL : <http://www.kommersant.ru/doc/2821078>.

18. Хейфец Б. Конец синекуры. – URL : <http://expert.ru/expert/2013/konets-sinekyryi/>.

19. Отток капитала из России за 10 месяцев сократился вдвое. – URL : <https://slon.ru/posts/59406>.

20. Делягин М. Г. Мировой кризис: общая теория глобализации. – М. : ИНФРА-М, 2003.

21. Минфин: не храните деньги под подушкой, купите ОФЗ. – URL : <http://www.vestifinance.ru/articles/63612>.

1. Belozarov, I. P., Klovov, E. A. (2009), *Osnovy ekonomicheskoi bezopasnosti* [Fundamentals of economic security], Omsk, Omsk Academy of the Ministry of Internal Affairs publ., 50 p.

2. Abbas, A., Belhocine, N., ElGanainy, A., Horton, M. A Historical Public Debt Database. IMF Working Paper. International Monetary Fund, available at: http://www.excellentfuture.ca/sites/default/files/A%20Historical%20Public%20Debt%20Database%202010_0.pdf.

3. Stockman, D. Krugman's Dopey Diatribe Deifying the Public Debt, available at: <http://davidstockmanscontracorn.com/krugmans-dopey-diatribe-deifying-public-debt/>.

4. The World Factbook, Public debt, available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2186rank.html>.

5. The 20 countries with the highest public debt in 2015 in relation to the gross domestic product (GDP). The Statistic Portal, available at: <http://www.statista.com/statistics/268177/countries-with-the-highest-public-debt/>.

6. Zaklyuchenie Schetnoi palaty Rossiiskoi Federatsii na proekt federalnogo zakona "O federalnom byudzhete na 2016 god" [Conclusion of the Accounts Chamber of the Russian Federation

on the Federal law project "On the Federal Budget for 2016"], available at: <http://audit.gov.ru/upload/iblock/8d8/8d89ab8cae2a8bc39cd380b9b6f44c77.pdf>.

7. Ostry J. D., Ghosh, A., Espinoza, R. When Should Public Debt Be Reduced? IMF, available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1510.pdf>.

8. Safarbakova, Yu., Ignatyev, L. OFZ: nerezidenty predpochitayut dlinu [Federal loan bond: non-residents prefer the length], available at: http://bcs-express.ru/show_dolg.asp?id=851.

9. Krokhina, Yu. A. Gosudarstvennyi dolg Rossiiskoi Federatsii v usloviyakh finansovogo krizisa: voprosy audita effektivnosti [The public debt of the Russian Federation in the conditions of the financial crisis: issues of audit efficiency], available at: <http://justicemaker.ru/view-article.php?id=23&art=411>.

10. Shagardin, D. Vneshnii dolg RF [The foreign debt of the Russian Federation], available at: <http://bonds.finam.ru/comments/item/bank-sankt-peterburg-ekonomika-rossii-vneshniiy-dolg/> (accessed September 28, 2015)

11. Braginskaya, L. S. (2007), *Gosudarstvennyi dolg: analiz sistemy upravleniya i otsenka effektivnosti* [Public debt: analysis of control sys-

tems and effectiveness evaluation], Moscow, Universitetskaya kniga publ., 78 p.

12. Byudzhetni kodeks RF ot 31 iyulya 1998 g. No. 145-FZ [Budget Code of the Russian Federation from July 31, 1998 No. 145-FZ].

13. Proekt Byudzhetnoi strategii na period do 2023 goda [Budget Strategy Project until 2023], available at: <http://www.minfin.ru/ru/>.

14. (2009), Strategiya razvitiya finansovogo rynka Rossiiskoi Federatsii na period do 2020 goda [Russian financial market development strategy until 2020], Russian Federation Code, No. 3.

15. Aganbegyan, A. Sotsialno-ekonomicheskoe polozhenie Rossii i perspektivy [Socio-economic condition of Russia and prospects], available at: http://info.e-c-m.ru/magazine/81/eau_81_253.htm.

16. Dolya investitsii v osnovnoi kapital. Federalnaya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [The share of investment in the fixed capital. Federal

State Statistics Service], available at: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>.

17. Petrova, N. Investitsii v bagrovykh tonakh [Investments in crisis], available at: <http://www.kommersant.ru/doc/2821078>.

18. Kheifets, B. Konets sinekury [The end of the sinecure], available at: <http://expert.ru/expert/2013/konets-sinekyri/>.

19. Ottok kapitala iz Rossii za 10 mesyatsev sokratilsya vdvoe [Russian capital outflow has decreased by half for 10 months' time], available at: <https://slon.ru/posts/59406>.

20. Delyagin, M. G. (2003), Mirovoi krizis: obshchaya teoriya globalizatsii [Global crisis: general theory of globalization], Moscow, INFRA-M publ., 448 p.

21. Minfin: ne khranite dengi pod podushkoi, kupite OFZ [Ministry of Finance: do not keep the money under the pillow, buy federal loan bond], available at: <http://www.vestifinance.ru/articles/63612>.

Сведения об авторе:

Белозеров Игорь Петрович – канд. экон. наук, доцент, начальник кафедры экономической теории и финансового права Омской академии МВД России

E-mail: belozеров55@mail.ru

About the author:

Belozеров Igor Petrovich – candidate of economic sciences, associate professor, head of the Department of Economic theory and financial law of Omsk Academy of the Ministry of the Internal Affairs of the Russian Federation

E-mail: belozеров55@mail.ru

Статья поступила в редакцию 21 ноября 2015 г.

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕНТАЛИТЕТА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

С.В. Дегтярева

Анализируется роль и место менталитета как неформального института в институциональной структуре экономики на основе методологии, представляющей синтез системного подхода и институционализма. Уточняется определение категории «институт» на основе используемой методологии, а также методологии исследования института Т. Веблена и У. Гамильтоном. Определение института на уровне сущности, по У. Гамильтону (распространенный способ мышления или действия, запечатленный в привычках групп и в обычаях народа), не противоречит определению института Д. Норты, которое представляет категорию «институт» в аспекте функционирования (развития), если следовать методологии представленного исследования. Этот подход к категории «институт» позволяет рассмотреть менталитет, во-первых, как институт, во-вторых, как исходный, неформальный пра- и метайнститут, содержащий в себе всю генетическую информацию, обеспечивающую социальное воспроизводство общества данного типа, а также институциональную структуру национальной экономики.

Дан авторский подход к пониманию содержания институциональной структуры национальной экономики как взаимосвязанного единства менталитета, исходного института этой национальной структуры, и соответствующих ей базовых и комплементарных институтов. В общем виде проведен последовательный анализ институциональной структуры национальной экономики на основе авторской методологии. С этих методологических позиций первой ступенью анализа институциональной структуры национальной экономики явилось раскрытие содержания исходного мета- и праинститута – менталитета в структурном (субстратном) аспекте и в аспекте функционирования (развития) как социально-экономического генотипа. Вторая ступень раскрытия содержания институциональной структуры национальной экономики – анализ базовых и комплементарных институтов этой структуры в структурном и функциональном аспекте (аспекте развития). В представленном исследовании институциональной структуры национальной экономики преобладает общий анализ институтов этой структуры. Положения статьи даны в порядке постановки проблемы и нуждаются в дальнейшей конкретизации.

Ключевые слова: институциональная структура национальной экономики, всеобщая методология, общенаучная методология, конкретно-научная методология, синтез системного подхода и институционализма, менталитет, социально-экономический генотип, базовые и комплементарные институты.

THE STUDY OF MENTALITY IN THE INSTITUTIONAL STRUCTURE OF THE NATIONAL ECONOMY

S.V. Degtyareva

This article analyzes the role and place of the mentality as an informal institution in the institutional structure of the economy based on the methodology of the synthesis of system approach and institutionalism. The author clarified the definition of the category "institution" on the basis of the methodology used and the research methodology of the institute of T. Veblen and W. Hamilton. The definition of the institute at the entity level, according to W. Hamilton, is "a common way of thinking or operation, embodied in the habits of the groups and in the customs of the people", does not contradict the definition of D. North. The definition of D. North considers the category of "institution" in terms of the functioning (development). This approach to the category "institute" allowed the author to consider the mentality, first of all, as an institution, secondly, as the original, informal great- and metainstitute, containing all the genetic information that ensure the social reproduction of a society of this type, as well as the institutional structure of the national economy.

The article presents the author's approach to understanding the institutional structure of the national economy as an interconnected unity of mentality, the original national institute of this structure, and related basic and complementary institutions. In general, there was conducted a sequential analysis of the institutional structure of the national economy on the basis of the author's methodology. With these methodological positions the first step of the analysis the institutional structure of the national economy was the disclosure of the contents of the original meta- and greatinstitute – of mentality in the structural (substrate) aspect and in the aspect of the functioning (development) as a socio-economic genotype. The second stage is the analysis of basic and complementary institutions of this structure in structural and functional aspect (development aspect). In this study, the institutional structure of the national economy dominates the overall analysis of institutions of that structure. The provisions of this article are given in order of the problem statement and need further clarification.

Key words: institutional structure of the national economy, general methodology, general scientific methodology, specifically-scientific methodology, the synthesis of a systematic approach and institutionalism, mentality, socio-economic genotype, basic and complementary institutions.

Исследование направлений эффективного функционирования национальной экономики с необходимостью требует анализа исходных оснований формирования национальной экономической модели страны. Одно из актуальных направлений этого анализа – исследование институциональной структуры национальной экономики, особенностей ее формирования под влиянием менталитета этноса.

Объектом исследования является институциональная структура национальной экономики. Предмет исследования – менталитет как исходный неформальный институт институциональной структуры экономики и его роль в формировании этой структуры.

Целью настоящей статьи является исследование сущности и структуры менталитета на основе методологии, представляющей синтез системного подхода и институционализма.

Цель статьи обусловила постановку следующих задач:

- представление методологии исследования институциональной структуры национальной экономики и менталитета на основе синтеза системного подхода и институционализма;
- уточнение определения категории «институт» на основе используемой методологии;
- раскрытие сущности менталитета как исходного неформального института институциональной структуры национальной экономики (субстратный аспект);
- исследование структуры менталитета (социально-экономического генотипа) в аспекте функционирования (развития);
- анализ роли менталитета в формировании институциональной структуры экономики.

Методология исследования институциональной структуры экономики на основе синтеза системного подхода и институционализма была подробно раскрыта автором в предыдущей публикации [1]. Синтез методологических принципов системного подхода и институционализма возможно осуществить, на наш взгляд, на уровне всеобщей или философской методологии, спроецировать эти универсальные принципы на общенаучный уровень (системно-структурный анализ, общая теория систем, синергетика, кибернетика, гомеостатика), а далее – на конкретно-научный уровень анализа.

Основные принципы всеобщей методологии (диалектического метода), активно используемые в рамках системно-структурного анализа, следующие:

- принцип восхождения от единичного к общему и обратно (единство индукции и дедукции);

- принцип взаимосвязи качественных и количественных характеристик;
- принцип детерминизма;
- принцип диалектического отрицания;
- принцип восхождения от абстрактного к конкретному;
- принцип единства исторического и логического;
- принцип единства анализа и синтеза и др. [2, с. 74, 84].

На наш взгляд, принципы всеобщей методологии являются универсальными и могут успешно применяться представителями различных экономических направлений, в том числе и в институциональных исследованиях.

Принципы всеобщей методологии позволяют выработать алгоритм исследования объекта – экономической системы. Этот алгоритм в различных вариантах был выработан учеными-политэкономами советского периода. В своем исследовании мы с определенными допущениями используем в достаточно обобщенном виде этот выработанный ранее алгоритм системного (системно-структурного) анализа.

Подробное описание этого алгоритма есть предмет самостоятельного анализа. В кратком виде этот алгоритм (как один из множества вариантов) можно представить следующим образом.

Экономическая система выступает как нечто целое, состоящее из совокупности элементов, каждый из которых выполняет свою особую функциональную роль и в процессе взаимодействия элементов обеспечивает движение и развитие всего целого. На основе всеобщих принципов выявляются причинно-следственные связи между элементами, прямые и обратные, генетические и иные связи. На основе принципа восхождения от абстрактного к конкретному, например, определяются ступени анализа в экономической системе и т. д.

Алгоритм далее предполагает выделение аспектов анализа системы: структурного (субстратного), аспекта функционирования и аспекта развития. Отметим, что в рамках структурного (субстратного) аспекта выявляются элементы, отношения, связи системы. Функциональный аспект анализа экономической системы предполагает определение места, роли, функций каждого элемента, качества связей в экономической системе. Этот аспект позволяет рассмотреть соотношение таких понятий, как «структура» и «функция», «устойчивость», «равновесие» и «гомеостазис», «самоорганизация системы» и т. д. Анализ экономической системы в аспекте развития – это исследование таких ее состояний, как генезис, эволюция, рост, разви-

тие. Этот аспект анализа с необходимостью требует выявления противоречий как внутреннего источника развития экономической системы.

В рамках настоящей статьи нами проводится теоретический анализ институциональной структуры национальной экономики и менталитета как исходного института этой структуры. Этот анализ проводится нами преимущественно в аспекте функционального анализа. В связи с этим актуальным является нахождение различия понятий «структура» и «система», прежде всего на уровне всеобщей методологии, так как часто исследователи, вольно или невольно, отождествляют эти понятия.

Структура – это прежде всего закономерные, необходимые связи, взаимодействия элементов. Среди закономерных связей наиболее значимы интегрирующие связи (или интегрирующие структуры).

Так, интегрирующую роль в экономической системе выполняют отношения собственности. Интегрирующая структура является ведущей основой (формой) системы. Система оказывает определяющее влияние на структуру (форму), т. е. форма определяется содержанием. Но, возникнув, структура (форма) приобретает определенную устойчивость, самостоятельность по отношению к системе (содержанию). Будучи обусловлена природой взаимодействующих элементов, она в своей основе необходима и составляет важнейшую сторону сущности объекта. Качество системы определяется, во-первых, элементами (их природой, свойствами, количеством), во-вторых, структурой, т. е. интегрирующими связями между элементами системы, их взаимодействием. Для системы характерны *расчлененность* на отдельные относи-

тельно самостоятельные элементы, *определенный тип их взаимосвязи* и *целостность*, которая не входит в содержание понятия «структура». Экономические системы есть единство элементов и структуры [2, с. 170].

Итак, представленный нами алгоритм исследования экономической системы (алгоритм системного анализа), на наш взгляд, может быть применен исследователями различных экономических школ (при определенной степени адаптации и конкретизации его на уровнях общенаучной и конкретно-научной методологии). По нашему убеждению, его можно успешно «встроить» в институциональный анализ. Обозначенные нами принципы всеобщей методологии, как представляется, помогут структурировать различные направления институциональных исследований. В связи с этим необходимо отметить, что в настоящее время развитие институциональной экономической теории на основе системного подхода осуществляется исследователями достаточно плодотворно.

Так, в публикациях Ю. Фоминой даются разработки в направлении объединения методологических позиций на основе общенаучной методологии, в частности – на основе такого направления системного анализа, как синергетика [3]. Подобное объединение методологических позиций нам представляется плодотворным выражением объективной логики, которой следует ученый, творчески используя взаимосвязь всеобщей (философской), общенаучной и конкретно-научной методологий.

Сравнительный анализ принципов всеобщей методологии и методологических принципов традиционного институционализма и неoinституционализма представлен в таблице.

Сопоставление принципов всеобщей методологии и методологических принципов традиционного институционализма и неoinституционализма

<i>Принципы всеобщей методологии</i>	<i>Методологические принципы традиционного институционализма</i>	<i>Методологические принципы неoinституционализма</i>
Анализ свойств системы на основе принципов всеобщей (общенаучной) методологии: целостность, расчлененность, синергия, иерархичность, самоорганизация	Принцип холизма	Принцип методологического индивидуализма
Принцип восхождения от единичного к общему и обратно, единство индукции и дедукции	Метод индукции	Метод дедукции
Принцип единства исторического и логического	Эволюционный принцип, или принцип историзма	Принцип историзма в новой экономической истории
Принцип противоречия, принцип диалектического отрицания, принцип восхождения от абстрактного к конкретному	Эволюционный принцип, социальный дарвинизм	Равновесный подход к системе
Выработка общих методологических оснований исследований объектов как экономических систем на основе всеобщей методологии	Междисциплинарный подход	Экономический империализм

На основании проведенного нами анализа можно заключить следующее:

- исследование экономической системы (структуры) на основе объединения принципа холизма традиционного институционализма и принципа методологического индивидуализма неоинституционализма есть не что иное, как анализ экономической системы (структуры) на основе принципов всеобщей (общенаучной) методологии;

- один из руководящих принципов всеобщей (общенаучной) методологии – принцип восхождения от единичного к общему и обратно, единство индукции и дедукции, – предполагает объединение метода индукции, используемого традиционным институционализмом, и дедуктивного метода неоинституционализма;

- системное, целостное восприятие объекта (экономической системы, структуры) предполагает применение принципа единства исторического (традиционный институционализм и неоинституционализм) и логического;

- принцип равновесия (неоинституционализм) и принцип эволюции (традиционный институционализм) в рамках системно-структурного подхода не противоречат друг другу, а могут быть применены к таким аспектам анализа экономической системы, как структурному (субстратному) и аспекту функционирования.

Экономическая система (структура) в аспекте развития, с нашей точки зрения, институционалистами последовательно не анализируется.

Одновременное использование методологических принципов двух направлений на основе принципов всеобщей (общенаучной) методологии позволило, во-первых, разрешить методологические противоречия этих двух направлений, во-вторых, показать дальнейшее развитие институциональной теории по пути интеграции институциональных направлений.

Используя выработанные методологические основания, представим в общем виде порядок теоретического анализа институциональной структуры национальной экономики – объекта нашего исследования. Приведенное выше разграничение понятий «система» и «структура» позволяет выявить основные черты институциональной структуры национальной экономики. Раскрывая институциональную структуру национальной экономики как в общем виде, так и применительно к экономике конкретной страны, мы рассматриваем только существенные связи между экономическими субъектами и выявляем исходные и базовые, основополагающие институты этой институциональной

структуры, выполняющие интегрирующую роль в функционировании и развитии экономической системы. Другими словами, в рамках объекта нашего анализа, институциональной структуры национальной экономики, мы проанализируем содержательные характеристики исходного института (менталитета) и базовых институтов, их взаимосвязи и взаимозависимости.

Первым, самым абстрактным уровнем исследования институциональной структуры национальной экономики является нахождение исходного начала ее функционирования и развития – исходного института. Следующим уровнем анализа институциональной структуры экономики является анализ ее институциональной основы – базовых и комплементарных институтов.

Таким исходным, пра- и метаинститутом, неформальным институтом является, с нашей точки зрения, менталитет. Он создает стабильность в национальной экономической системе. На его основе, как информационной матрицы, формируется вся система формальных и неформальных институтов, и прежде всего – мера базовых и комплементарных институтов, соответствующих данной национальной модели, заданной менталитетом.

Институциональная структура национальной экономики конкретного государства будет представлять определенную меру базовых и комплементарных институтов, заданную исходным институтом – менталитетом. Базовые институты определяют характер складывающейся в обществе институциональной среды, задают рамки, ограничения для деятельности комплементарных институтов.

На основе нашего алгоритма теоретического, системного анализа институциональная структура национальной экономики может быть представлена в структурном (субстратном) аспекте как сложное единство исходного института (менталитета) и меры базовых и комплементарных институтов.

Анализ же институциональной структуры национальной экономики в аспектах функционирования и развития позволяет нам рассмотреть ее как сложное функционирующее и развивающееся единство исходного института (менталитета) и меры базовых и комплементарных институтов. С нашей точки зрения, достаточно сложно провести различие состояний институциональной структуры отдельно на уровне функционирования и на уровне развития. Эти важные аспекты системного анализа институциональной структуры нуждаются в дальнейшей разработке. Они тесным образом связаны

с проблемой исследования изменений в институциональной системе и структуре.

Раскроем представленные положения подробнее.

Свой анализ сфокусируем прежде всего на всестороннем системном анализе нашего предмета – менталитета как исходного неформального института институциональной структуры национальной экономики. Такая трактовка менталитета является оригинальной и дается автором в порядке постановки проблемы.

В рамках методологии, представляющей синтез системного подхода и институционализма (неоинституционализма), уточним определение категории «институт», чтобы ответить на вопрос, является ли менталитет институтом. Подход к исследованию менталитета как института является дискуссионным. Например, Г.М. Самошилова и Р.И. Чупин рассматривают менталитет не как институт, а как конструкт [4].

Обратимся к работам Т. Веблена. Именно в его трудах, нам представляется, институт рассматривается на уровне сущности (субстратный аспект анализа).

Т. Веблен отрицал методологический индивидуализм, рассматривая диалектику общего и единичного, показывая взаимосвязь индивида и общности. Экономика была им представлена не как застывший объект, а как эволюционная система, управляемая процессами, которые Веблен назвал «кумулятивной причинностью». Суть этой кумулятивной причинности заключается в том, что экономическое развитие рассматривается как результат взаимодействия различных экономических факторов (прежде всего изменений технологии, роста населения и т. д.), усиливающих друг друга. Экономические субъекты рассматриваются как живые личности, следующие привычкам, унаследованным из прошлого. Институты в этой системе координат – это «привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди. Они результат процессов, происходящих в прошлом, и более приспособлены к обстоятельствам прошлого, чем к настоящему. Поэтому они хронически консервативны и не совсем подходят к сегодняшней ситуации» [5, с. 202].

Именно под влиянием работ Веблена У. Гамильтон в 1918 г. вводит само понятие «институционализм» и определяет институт как «распространенный способ мышления или действия, запечатленный в привычках групп и в обычаях народа» [6, р. 84].

Методология определений института на уровне сущности, с нашей точки зрения, дан-

ных как Т. Вебленом, так и У. Гамильтоном, позволяет рассматривать менталитет как институт, а не как конструкт.

В определении Д. Норта, институт – это «формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности) и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других» [7, с. 7]. По другому известному его определению, институты – это «"правила игры" в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми и структурируют стимулы обмена во всех сферах – политике, социальной сфере, экономике» [8, с. 16].

Определения института Д. Норта, как нам представляется, не противоречат определениям Т. Веблена и У. Гамильтона, а представляют институт как категорию в аспекте функционирования (развития), если следовать нашей методологии исследования. Необходимо отметить, что определение понятия (в нашем случае – «институт») на уровне сущности выделяет основополагающую его черту, а определение понятия в аспекте функционирования (развития) есть содержательная характеристика этого явления: в этом определении может быть представлена структура, функции, механизм и т. д. Эти перечисленные элементы отражены в определениях института Д. Норта.

Дадим определение менталитета на уровне сущности, в структурном аспекте. Отметим, что исследование менталитета, ментальности осуществляется обществоведами (психологами, социологами, экономистами), как правило, без разграничения анализа этого явления по аспектам: субстратного (уровня сущности) аспекта, аспекта функционирования и аспекта развития.

В научной литературе представлен ряд определений менталитета: «совокупность исторически сложившихся психологических особенностей поведения нации»; «своеобразная память народа в прошлом, психологическая детерминанта поведения миллионов людей, верных своему исторически сложившемуся "коду" в любых обстоятельствах» [9, с. 25]. А.П. Бутенко и Ю.В. Колесниченко, основываясь на исследованиях психолога Л.С. Выгодского, отмечают генетические, исторические, природно-климатические источники этого явления, определяя, главным образом, менталитет как код, детерминирующий социальное поведение отдельного человека и нации [10, с. 92]. Менталитет – «подсознательная социально-психологическая "программа" действий и поведения

отдельных людей, нации в целом, проявленная в сознании и в практической деятельности людей» [11].

Психологи оперируют родственным менталитету понятием психологического архетипа (коллективного бессознательного), генетически воспроизводимого в рамках этноса и закрепляемого в культуре и традициях народа. Такое определение имеет своей основой теорию К.Г. Юнга, который, в частности, отмечал: «Сам мозг рождается с определенной структурой, работает современным образом, но этот же самый мозг имеет и свою историю, результатом которой он сам и является. Естественно, что он функционирует со следами этой истории... и если поискать в основах мозговой структуры, то можно обнаружить следы архаического разума» [12, с. 34]. Эти следы, по К.Г. Юнгу, представлены в коллективном бессознательном (архетипе), изнутри управляющим нашими базовыми реакциями на внешнюю действительность.

Обобщая представленные определения, можно сказать, что менталитет, коллективное бессознательное (психологический архетип), определяется авторами близкими по значению понятиями: «память народа в прошлом», «генетический код», «подсознательная социально-психологическая программа».

Менталитет как коллективное бессознательное можно представить как некое основание, нерушимое и неделимое, которое выражает сущность нации во все времена. Менталитет – это архаическое основание, которое остается, а если погибает, то вместе с нацией, когда в периоды бурных потрясений разрушаются более новые пласты национальных черт и характеристик. Содержание категории «менталитет» было подробно проанализировано автором ранее [13].

Менталитет можно представить, образно говоря, как неформальный пра- и метаинститут, содержащий в себе всю генетическую информацию, обеспечивающую социальное воспроизводство общества данного типа. В понимании автора, праинститут – это институт, зародившийся вместе с этносом, содержащий генетический код этноса (социальные, психологические, этнические характеристики), фактически первый институт этноса. Метаинститут в нашем понимании – это институт, содержащий генетический код этноса (социальные, психологические, этнические характеристики) и проецирующий эту информацию на все институты этноса – как неформальные, так и формальные. Оба качества (как пра- и мета-

института) – необходимые качества менталитета как исходного неформального института.

Возможно определить исторические границы возникновения этого неформального пра- и метаинститута. Нам представляется верным утверждение С. Кирдиной, считающей, что «общества начинают свою жизнь тогда, когда они приобретают возможность воспроизводить "нажитую информацию", и институциональные матрицы служат механизмом ее передачи. Поэтому выявление институциональных матриц возможно только для общества с воспроизводящейся историей, и их бесполезно искать в "доинституциональной эпохе"» [14, с. 93].

Менталитет как неформальный базовый пра- и метаинститут проецирует генетическую информацию на все сферы социальной жизни, в том числе и на политику, идеологию и экономику. Под влиянием основополагающей информации, которую несет менталитет, происходит становление неформальных, а далее и формальных институтов всех сфер общественной жизни.

Менталитет, как неформальный пра- и метаинститут – это незыблемая, устойчивая универсальная матрица, несущая информацию об особенностях проявления национального в социальных отношениях (в культуре, религии, политике, идеологии, экономике и т. д.). Как всякий неформальный институт, он склонен к устойчивости, развивается очень медленно и сопротивляется резким изменениям, особенно переносу чужих институтов из других обществ и культур.

Изменение этой незыблемой универсальной матрицы (менталитета), как и всей институциональной системы, осуществляется очень медленно, путем «малых приращений» [15, с. 350–351]. И именно каждое последующее приращение в институциональной системе опирается на те институты, которые уже существуют, а последующее приращение задается, прежде всего, пра- или метаинститутом – менталитетом. Таким образом, мы имели смелость немного видоизменить формулировку открытого институциональной теорией эффекта – *path dependence* – «зависимости от траектории предшествующего развития», или просто институциональной преемственности [15, с. 350–351]. Открытие данного эффекта позволило дать научное обоснование факту влияния исторического опыта, культуры и менталитета каждого народа на его сегодняшнее и будущее состояние.

Итак, менталитет как мета- или праинститут – базовая, основополагающая информаци-

онная матрица или, перефразируя определение институтов А.Н. Олейника, основополагающая рамка, которая задает особенности институциональной структуры национальной модели обществ с воспроизводящейся историей. Это нерушимое и неделимое архаическое основание характеризует стабильность институциональной системы общества. Мы считаем менталитет объективным, независимым от воли и сознания этноса и отдельного индивида явлением (коллективное бессознательное).

Менталитет этноса, нации есть подсознательная программа действий как этноса в целом, так и отдельного субъекта. Являясь субъектом институциональных изменений (носителем ментальных конструкций), экономический агент свободен в своих действиях в рамках этой коллективной подсознательной программы.

Менталитет характеризует стабильность, неизменность структуры институциональной системы, представляет некое незыблемое, исходное основание этой структуры. И в этом смысле, как категория, раскрывающая эти реальные процессы, менталитет – категория структурного (субстратного) аспекта анализа.

Анализ исходного начала институциональной структуры экономики в аспекте функционирования (развития) трансформирует менталитет в социально-экономический генотип, определяющий динамичность, изменчивость этой системы.

В понимании сущности и структуры социально-экономического генотипа мы опираемся на концепцию социально-экономического генотипа, разработанную Е. Майминасом 20 лет назад. Как представляется, она и сейчас интересна в том смысле, что Е. Майминас попытался выйти за рамки ортодоксальной марксистской экономической теории и найти источники эволюции социально-экономической системы России конца 1990-х гг. в механизме изменения, прежде всего, неформальных институтов.

Е. Майминас не использовал термины институциональной теории, но фактически анализировал механизм институциональных изменений (на наш взгляд, на уровне постановки проблемы) в российской экономике. Определяющий тезис его исследования следующий: «Экономическое развитие России, осуществляемые в стране реформы и оценка их возможного хода и последствий существенно зависят от господствующего в обществе социально-экономического генотипа» [16, с. 131]. Им дается определение социально-экономического генотипа:

«это информационный механизм социального наследования и социальных изменений, обеспечивающий воспроизведение структуры, принципов функционирования, процессов регламентации и обучения (отбора, запоминания и распространения позитивного опыта) в определенной экономической системе... Другими словами, социально-экономический генотип – это механизм социальной эволюции, совмещающий характеристики трех ее сторон: наследственность, изменчивость и селекцию. Носителем социально-экономического генотипа является общество или его крупные группы (этносы, классы, другие социальные страты). Он "впечатывается" в каждого отдельного индивида на всех уровнях, в многообразных информационных формах (семья, малая референтная группа, средства массовой информации, обучение, воспитание и т. д.). В совокупности социально-экономический генотип – эта многослойная память общества, образует как бы информационную матрицу, по которой воспроизводится структура функционирования данного общества, способы взаимодействия его членов» [16, с. 132].

Категория «социально-экономический генотип», предложенная Е. Майминасом, близка в своей трактовке к понятию «менталитет» в представленной нами концепции. В стабильном, неизменном состоянии (наследственность – в трактовке Е. Майминаса, структурный аспект – в нашем анализе) эти понятия совпадают. Категория «социально-экономический генотип» несет изменения общественного развития (изменчивость, селекция – в понимании Е. Майминаса).

Изменения структуры социально-экономического генотипа могут быть истолкованы, если их переложить на язык институциональной теории, как механизм институциональных изменений (такой подход дается нами в порядке постановки). «В предельно упрощенном виде структура социально-экономического генотипа, – отмечает Е. Майминас, – может быть представлена так. В ее основе лежит система социально-экономических интересов и система культуры данного общества. Их пересечение интегрируется в системе ценностей. Через "переходник" ценностных ориентаций и установок она воплощается в мотивационном комплексе и связанном с ним блоке социально-психологических характеристик. Все это конкретизируется в парадигме социального поведения и действия и, наконец, олицетворяется в системе норм и стимулов.

Так, от глубинных, во многом, интимных социальных и духовных ценностей социально-

экономический генотип ступень за ступенью поднимается на поверхность общественной жизни в виде элементов социального и хозяйственного механизма. Он образует вполне определенную, хотя и не во всех своих звеньях улавливаемую целостность» [16, с. 132].

Другими словами, взаимосвязь и взаимопереход «менталитет – социально-экономический генотип» можно рассматривать как изменения, прежде всего, в неформальных институтах: социально-экономические интересы – система культуры – система ценностей – ценностные ориентации и установки – мотивационный комплекс и блок социально-экономических характеристик – парадигма социального поведения и действия – система норм и стимулов. Эти характеристики системы норм и стимулов, представленные в данной последовательности, выражают содержание менталитета в аспекте функционирования (развития), а именно социально-экономический генотип. Другими словами, менталитет в этом аспекте трансформируется в социально-экономический генотип.

Следующей ступенью анализа является исследование формальных институтов, сформированных в обществе на основе этой представленной нами системы неформальных институтов, составляющих содержание менталитета (социально-экономического генотипа). Взаимосвязь «менталитет (устойчивость, стабильность институциональной системы) – социально-экономический генотип (изменчивость в рамках устойчивости)» развивается путем «малых приращений», формирует направленность институциональных изменений в рамках траектории, зависимой от предшествующего развития. Подробное рассмотрение предложенного нами взаимодействия «менталитет – социально-экономический генотип» позволит нам в дальнейшем исследовании, как представляется, раскрыть механизм изменений институциональной структуры национальной экономики.

Следующим уровнем анализа институциональной структуры экономики является исследование ее институциональной основы – базовых и комплементарных институтов. Заметим только, что на основе менталитета, его институциональной структуры, формируются базовые институты общества в сфере политики, экономики и идеологии, или, в соответствии с концепцией С.Г. Кирдиной – институциональные матрицы, в которых обобщены те многообразные связи и институты, которые можно наблюдать в социальной жизни. Это – юридические и житейские нормы, правила и санкции, процедуры и законы, традиции и т. д. С.Г. Кирди-

на выделяет два типа социальных систем, две институциональные матрицы: Y-матрицу (западную) и X-матрицу (восточную). Базовые институты Y-матрицы являются комплементарными институтами X-матрицы, и наоборот. Так, базовый экономический институт Y-матрицы, рыночная экономика, является комплементарным институтом X-матрицы. Базовый экономический институт X-матрицы, редибутивная экономика, становится комплементарным экономическим институтом Y-матрицы [17, с. 73–74].

Институциональная структура национальной экономики, как отмечалось выше, представляет меру базовых и комплементарных институтов, заданную менталитетом. Базовые институты в институциональной структуре экономики определяют характер складывающейся в обществе институциональной среды, задают рамки, ограничения для деятельности комплементарных институтов. Базовые институты, соответствующие типу институциональной матрицы данного государства, развиваются более свободно, спонтанно.

Развитие же комплементарных институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами сбалансированное развитие той или иной социальной сферы, в соответствии с концепцией С.Г. Кирдиной, требует целенаправленных усилий со стороны социальных субъектов для их внедрения [17, с. 99–100].

Изменение меры базовых и комплементарных институтов приводит к институциональным изменениям – на наш взгляд, как к позитивным, так и к негативным. И если процесс формирования неформальных институтов может происходить спонтанно и эволюционно, то формальные институты осуществляются другим способом институциональных изменений – посредством вмешательства государства.

Не всегда переход к отдельным более эффективным институтам будет означать переход к более эффективной институциональной системе в целом. Даже если формальные и неформальные институты находятся в социальной системе в равновесии, то не всегда это равновесие может создавать эффективную институциональную структуру. Все зависит от факторов, определяющих это равновесие, и от качества взаимодействия самих институтов. Этот вопрос нуждается в дальнейшей разработке.

Институциональные изменения, эволюция социальной системы могут происходить также и вследствие импорта институтов. На наш взгляд, здесь возникает ряд вопросов, требующих дальнейшего анализа. Во-первых, насколько

ко органично импортируемые институты будут взаимодействовать с национальными. Во-вторых, возникает сложность упорядочения институтов по степени развития. В-третьих, импортируемый институт, как внешний фактор, может непредсказуемо взаимодействовать с национальными институтами, вступать в противоречие с базовыми институтами национальной экономики.

Итак, проведенный теоретический анализ институциональной структуры национальной экономики позволил в общем виде представить ее содержание, показать влияние менталитета как исходного неформального мета- и праинститута на формирование институциональной структуры национальной экономики как определенной меры базовых и комплементарных институтов.

Первой ступенью анализа институциональной структуры национальной экономики, первой ступенью (уровнем) абстракции явилось раскрытие содержания исходного мета- и праинститута – менталитета в структурном (субстратном) аспекте и в аспекте функционирования (развития) как социально-экономического генотипа.

Вторая ступень раскрытия содержания институциональной структуры национальной экономики (вторая ступень абстракции) – анализ базовых и комплементарных институтов в институциональной структуре национальной экономики в структурном и функциональном аспекте (аспекте развития). Однако в настоя-

щем исследовании институциональной структуры национальной экономики преобладает общий анализ институтов, входящих в институциональную структуру. Для раскрытия полноты содержания институциональной структуры экономики необходимо, с нашей точки зрения, последовательно соблюдать принцип единства анализа и синтеза в единстве с другими принципами всеобщей методологии, обозначенными в начале статьи. Другими словами, необходимо осуществлять исследование взаимодействий менталитета – социально-экономического генотипа и базовых и комплементарных институтов в этой структуре, раскрытие прямых и обратных связей, возникающих между этими институтами вследствие взаимодействия экономических субъектов, и т. д. В процессе углубленного исследования институциональной структуры национальной экономики в указанном направлении будет происходить дальнейшая конкретизация: институты, представляющие, образно говоря, «скелет» институциональной структуры, могут быть проявлены в конкретных формах. Далее, необходимой ступенью исследования является применение этих общих методологических оснований к исследованию, теоретическому анализу институциональной структуры национальной экономики какой-либо страны, в нашем случае – России.

Положения настоящей статьи представлены в порядке постановки проблемы и нуждаются в дальнейшей конкретизации, углублении анализа и последовательной аргументации.

1. Дегтярева С. В. Теоретический анализ институциональной структуры национальной экономики: общие основания // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». – 2011. – № 1. – С. 49–57.

2. Шептулин А. П. Диалектический метод познания. – М. : Политиздат, 1983. – 321 с.

3. Фомина Ю. А. Традиционный институционализм и неинституционализм – объединение методологических позиций // Науч. тр. Донец. нац. техн. ун-та. Сер.: Экономическая. – 2008. – Вып. 34-1. – С. 61–67.

4. Самошилова Г. М., Чупин Р. И. Институциональные конструкторы и социальная реальность // Тр. V Всерос. симп. по экономической теории : в 2 т. – Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2012. – Т. 1 : Политическая экономика. Микроэкономика (экономика локальных рынков). Макроэкономика (национальная экономика). – С. 96–99.

5. Веблен Т. Теория праздного класса. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.

6. Hamilton W. Institution // Encyclopedia of the Social Sciences. – N. Y., 1932. – Vol. 8. – P. 84–89.

7. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 3–13.

8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; под ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

9. Российская ментальность (материалы круглого стола) // Вопросы философии. – 1994. – № 1.

10. Бутенко А. П., Колесниченко Ю. В. Менталитет россиян и евразийство // СОЦИС. – 1996. – № 5. – С. 92–102.

11. Дегтярева С. В. К вопросу о месте категории «менталитет» в экономической теории // Актуальные проблемы экономической теории и предпринимательства в условиях трансформации экономики : междунар. сб. на-

уч. тр. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2001. – С. 88–90.

12. Юнг К. Г. Аналитическая психология. – СПб., 1994.

13. Дегтярева С. В. Использование социокультурного портрета для сравнительного анализа ментальности российских регионов // Институт философии РАН : офиц. сайт. – URL : <http://iph.ras.ru/page51916486.htm>.

14. Кирдина С. Г. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация // Вопросы экономики. – 2004. – № 10. – С. 89–98.

1. Degtyareva, S. V. (2011), Teoreticheskii analiz institutsional'noi struktury natsional'noi ekonomiki: obshchie osnovaniya. Vestnik Omskogo universiteta. Seriya Ekonomika [Theoretical analysis of the institutional structure of the National Economy: general grounds. Herald of Omsk State University. Series: Economics], No 1, pp. 49–57.

2. Sheptulin, A. P. (1983), Dialekticheskii metod poznaniya [The dialectical method of cognition], Moscow: Politizdat publ., 321 p.

3. Fomina, Yu. A. (2008), Traditsionnyi institutsionalizm i neoinstitutsionalizm – obyedinenie metodologicheskikh pozitsii. Nauchnye trudy Donetskogo natsional'nogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomicheskaya [Traditional institutionalism and neo-institutionalism – consolidation of methodological positions. Proceedings of Donetsk National Technical University. Series: Economics], issue 34-1, pp. 61–67.

4. Samoshilova, G. M., Chupin, R. I. (2012), Institutsional'nye konstrukty i sotsial'naya real'nost'. Trudy 5 Vserossiiskogo simpoziuma po ekonomicheskoi teorii [Institutional constructs and social reality. Proceedings of the 5th All-Russian symposium on Economic Theory], Yekaterinburg, vol. 1, pp. 96–99.

5. Veblen, T. (1984), Teoriya prazdnogo klassa [The Theory of the Leisure Class], Moscow: Progress publ., 367 p.

6. Hamilton, W. (1932), Institution. In: Encyclopedia of the Social Sciences, New York, vol. 8, pp. 84–89.

7. North, D. (1997), Institutsional'nye izmeneniya: ramki analiza. Voprosy ekonomiki [Institutional changes: the scope of the analysis. Problems of Economics], No. 3, pp. 3–13.

8. North, D. (1997), Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki [Institutions, institutional changes and economic performance], translated from English by Nester-

enko, A. N.; ed. by Milner, B. Z., Moscow: Fond ekonomicheskoi knigi "Nachala" publ., 180 p.

9. (1994), Rossiiskaya mental'nost' (materialy kryglogo stola). Voprosy filosofii [Russian mentality (materials of a round table). Problems of Philosophy], No. 1.

10. Butenko, A. P., Kolesnichenko, Yu. V. (1996), Mentalitet rossiyan i evraziistvo. SOTSIS [The mentality of Russian and Eurasianism. Sociological research], No. 5, pp. 92–102.

11. Degtyareva, S. V. (2001), K voprosu o meste kategorii «mentalitet» v ekonomicheskoi teorii. Aktual'nye problemy ekonomicheskoi teorii i predprinimatel'stva v usloviyakh transformatsii ekonomiki: mezhdunarodnyi sbornik nauchnykh trudov [To a question of the place of the category "mentality" in the economic theory. Actual problems of the economic theory and business in the conditions of transformation of economy: International collection of scientific works], Omsk: OmsSU publ., pp. 88–90.

12. Jung, K. G. (1994), Analiticheskaya psikhologiya [Analytical psychology], St. Petersburg.

13. Degtyareva, S. V. Ispol'zovanie sotsiokul'turnogo portreta dlya sravnitel'nogo analiza mental'nosti rossiiskikh regionov. Ofitsial'nyi sait Instituta filosofii Rossiiskoi Akademii Nauk [The use of socio-cultural portrait to make the comparative analysis of the mentality of the Russian regions. Official site of the Institute of Philosophy of the Russian Academy of Sciences], available at: <http://iph.ras.ru/page51916486.htm>.

14. Kirdina, S. G. (2004), Institutsional'naya struktura sovremennoi Rossii: evolyutsionnaya modernizatsiya. Voprosy ekonomiki [The institutional structure of modern Russia: evolutionary modernization. Problems of Economics], No. 10, pp. 89–98.

15. Nesterenko, A. N. (2002), Ekonomika i institutsional'naya teoriya [Economics and Institutional Theory], ed. by Abalkin, L. I., Moscow: Editorial URSS publ., 415 p.

16. Maiminas, E. (1996), Rossiiskii sotsial'no-ekonomicheskii genotip. Voprosy ekonomiki [Russian socioeconomic genotype. Problems of economics], No. 9, pp. 131–141.

17. Kirdina, S. G. (2014), Institutsional'nye matritsy i razvitie Rossii: vvedenie v X-Y-teoriyu [The institutional matrix and the development of Russia: introduction in X-Y-theory], 3rd ed., St. Petersburg, Nestor-Istoriya publ., 468 p.

Сведения об авторе:

Дегтярева Светлана Васильевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского
E-mail: degtyareva-sveti@yandex.ru

About the author:

Degtyareva Svetlana Vasilievna – candidate of economic sciences, associate professor of the Department of economic theory and entrepreneurship in Omsk State University n.a. F.M. Dostoevskiy
E-mail: degtyareva-sveti@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 30 ноября 2015 г.

СУТЬ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Е.А. Колесник

Поставлена проблема отсутствия четко выработанной концепции понятия новой индустриализации и его содержания применительно к российской экономической системе. Обозначена необходимость новой индустриализации и приведен ряд причин, запустивших данный процесс именно в экономике России. Проведен анализ работ отечественных и зарубежных исследователей и выявлены неизученные теоретические аспекты данной проблемы. Рассмотрены существующие определения понятия новой индустриализации, дана их критическая оценка, в результате которой выявлено лексическое упущение в использовании различных приставок применительно к одному термину. Предложено авторское определение понятия новой индустриализации, раскрыта сущность и содержание данного процесса для экономики России. Отмечено центральное место машиностроительного комплекса в модернизации и новой индустриализации экономической системы России. Также рассмотрены существующие меры государственной поддержки машиностроительного комплекса. Представлены статистические данные о финансировании некоторых подотраслей машиностроительного комплекса в рамках государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» и дана их критическая оценка. Приведен ряд факторов, определяющих состояние отечественной экономики и влияющих на направление ее развития. Указаны определенные пути осуществления новой индустриализации экономики России. Приведены конкретные методы модернизации машиностроения в рамках неоиндустриального перехода. В заключение отмечено, что построение программы неоиндустриального перехода российской экономики потребует консолидации усилий как ученых, так и государства и бизнеса, при этом развитие именно промышленности и ее базовых отраслей должно стать основой развития всей отечественной экономики.

Ключевые слова: промышленность, модернизация, государственное управление, новая индустриализация.

THE ESSENCE OF NEO-INDUSTRIAL TRANSITION OF THE RUSSIAN ECONOMY

E.A. Kolesnik

The article poses the problem of the lack of a clear concept of new industrialization and its content in relation to the Russian economic system. For this purpose, the author observed the necessity of new industrialization and a number of causes that triggered the process in the Russian economy. There was made an analysis of works of domestic and foreign researchers and there were identified unexplored theoretical aspects of this problem. The author considers the existing definitions of new industrialization, gives their critical estimation, which revealed a lexical gap in the use of different prefixes applied to a single term. There is proposed a definition of the concept of new industrialization, the essence and the content of the process for the Russian economy. The author notes the central place of machine-building complex in the modernization and industrialization of a new economic system of Russia. The work also examines the existing measures of state support of machine-building complex. The author presents statistics on the funding for some of the subsectors of machine building in the framework of the state program "Developing industry and increasing its competitiveness" and gives their critical estimation. The article describes a number of factors that determine the state of the national economy and influence the direction of its development. The author defined the implementation of the new industrialization of the Russian economy and the specific methods of modernization of industry within the neo-industrial transition. In conclusion, the author notes that the construction programme will require consolidation of efforts of scientists, government and business. The development of the industry and its basic sectors should be the basis for the development of the domestic economy.

Key words: industry, modernization, public administration, new industrialization.

Введение. В настоящее время в мировой экономике проявляется тенденция, являющаяся реакцией на глобальные экономические дисбалансы – новая индустриализация, предусматривающая меры протекционизма. Использование мер протекционизма началось с раскручиванием финансового кризиса в 2008 г. Согласно исследованию Всемирного банка, 17 стран из числа G20 за период с середины 2008 до середины 2009 г. приняли более 47 мер протекционистского характера [1]. Большинство из них направлены на защиту внутренних производителей и предусматривают введение прямых экспортных субсидий (несмотря на пред-

ложения Дохийского раунда переговоров ВТО). В частности, Евросоюз ввел экспортные субсидии на масло, сыр и молочный порошок.

Защита внутренних производителей в рамках новой индустриализации экономики на сегодняшний день является одним из основных направлений экономической политики как развитых, так и развивающихся стран [2, с. 53].

О необходимости новой индустриализации экономики России говорится уже довольно продолжительное время. В отечественной и зарубежной научной литературе представлено множество исследований данной проблемы (табл. 1).

Таблица 1

Исследования проблемы неоиндустриализации (реиндустриализации) экономики

<i>Авторы</i>	<i>Содержание исследования</i>
С.С. Губанов, М. Мусин, С. Любимцева, В. Наймушин, Ю. Чуприк, А. Амосов, В. Дасковский, В. Киселев, В. Логачев, Д. Кочергин, О. Рогова, В. Рязанов и др.	Предложена модель новой индустриализации, заключающаяся в проведении индустриализации экономики и вертикальной интеграции
С. Авдашева, Е. Балацкий, В. Безруков, Ж.П. Бландиньер, Ф. Глисин, В. Карачаровский, В. Лапин, В. Миронов, А. Обухович, А. Шаститко	Рассмотрена роль промышленности в развитии экономики
С.Ю. Глазьев, М.А. Бендигов, А.Е. Варшавский, М.Д. Дворцин, Е.Б. Ленчук, Н.И. Комков, И.Э. Фролов	Изучены экономико-технологические и организационные аспекты преобразований в промышленности
А. Голубович, А. Идрисов, В. Иноземцев, Б. Титов, М. Шпигель	Разработана концепция реиндустриализации на основе отказа от экспортно-сырьевой модели развития и использования современных технологий научных достижений
С.Д. Бодрунов, В.Н. Лопатин, В.В. Окрепилов (Институт нового индустриального развития) [3]	Разработан ряд стратегических документов и концепций в области новой реиндустриализации
А.Н. Скиба, И.А. Аглиуллин, Е.А. Ерохина, Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов, Б.Л. Кузнецов [4]	Рассмотрены резонансные эффекты в социально-экономических системах в рамках системно-синергетического подхода
Aysar Philip Sussan (International Business at Bethune-Cookman University in Florida)	Выдвинуто предположение, что реиндустриализация выравнивает экономики и социальное развитие; исследованы изменения сути конкуренции и роли технологий
Samuel A. Aryeetey-Attoh, Peter S. Lindquist, William A. Muraco, Neil Reid [5] (Cambridge University)	Рассмотрены проблемы реиндустриализации и снижения выбросов загрязняющих веществ
Amitai Etzioni (George Washington University) [6]	Изучены социальные и психологические аспекты реиндустриализации
Roy Rothwell, Walter Zegveld (University of Sussex, England)	Рассмотрен широкий круг проблем индустриального развития
Zhang Yong (Hubei University of Economics)	Рассмотрены проблемы реиндустриализации стран Юго-Восточной Азии

Взгляды современных исследователей на понятие «неоиндустриализация», «новая индустриализация» (реиндустриализация) и процесс ее осуществления широки и разнообразны и варьируются в зависимости от области интересов и специализации исследователя. Однако, до сих пор нет четко выработанной концепции понятия новой индустриализации и его содержания применительно к российской экономической системе.

К примеру, Г.Б. Коровин, использующий термин «реиндустриализация», отмечает, что в первую очередь необходимо обеспечить внедрение технологических и организационно-управленческих инноваций, которые уже доказали свою эффективность в других странах, однако не упоминает, о каких именно технологических инновациях идет речь, не отмечает и того, каким образом следует осуществить их внедрение. В качестве приоритетной задачи государства в рамках новой индустриа-

лизации он отмечает создание в России современной инновационно активной промышленности, не объясняя вместе с тем того, как этого достичь [7].

Ф.Г. Гарипова рассматривает технологический и институциональный аспекты модернизации российской экономики, которые позволяют России использовать современную экономическую ситуацию «...для концентрации усилий на проведении модернизационной политики с тем, чтобы на этапе следующей технологической волны занять достойное место среди стран-лидеров мировой экономики» [8, с. 52]. Также Ф.Г. Гарипова приходит к выводу о наличии уникальной возможности для сокращения технологического разрыва между Россией и развитыми странами, которая возникла благодаря смене технологических укладов и в связи с запаздыванием широкого внедрения новых технологий. Как добиться сокращения технологического разрыва между Рос-

сией и развитыми странами даже при наличии уникальной возможности для этого, автор не рассматривает, и нам подобное представляется маловероятным, ведь к настоящему моменту в России 6-й технологический уклад пока даже

не формируется. Доля технологий 5-го уклада составляет примерно 5–8 % (и только в военно-промышленном комплексе и авиакосмической отрасли), 4-го – около 32–34 %, третьего – свыше 50 % [9] (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Характеристика технологических укладов

Параметры сопоставления	Технологические уклады				
	<i>I</i> (1770–1830)	<i>II</i> (1830–1880)	<i>III</i> (1880–1930)	<i>IV</i> (1930–1970)	<i>V</i> (1970–2010)
Технологические лидеры	Великобритания, Франция, Бельгия	Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США	Германия, США, Великобритания, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды	США, Западная Европа, Япония	США, Япония
Развитые страны	Германские государства, Нидерланды	Италия, Нидерланды, Швейцария, Австро-Венгрии	Италия, Дания, Австро-Венгрия, Канада, Япония, Испания, Россия, Швеция	СССР, новые индустриальные страны (НИС)	НИС, Бразилия, Россия
Ядро технологического уклада	Текстильная пр-ть, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, водяной двигатель	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машино- и паростроение, угольная, станкоинструментальная пр-ть, черная металлургия	Электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия	Автомобиле- и тракторостроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка нефти	Электронная промышленность, вычислительная, опτικο-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные услуги
Ключевой фактор	Текстильные машины	Паровой двигатель, станки	Электродвигатель, сталь	Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия	Микроэлектронные компоненты
Формирующееся ядро нового уклада	Паровые двигатели, машиностроение	Сталь, электроэнергетика, тяжелое машиностроение, неорганическая химия	Автомобилестроение, органическая химия, добыча и переработка нефти, цветная металлургия, автодорожное строительство	Радары, строительство трубопроводов, авиационная пр-ть, добыча и переработка газа	Нанотехнологии, молекулярная биология
Преимущества данного технологического уклада по сравнению с предшествующим	Механизация и концентрация производства на фабриках	Рост масштабов и концентрации производства на основе использования парового двигателя	Повышение гибкости производства на основе использования электродвигателя, стандартизация производства, урбанизация	Массовое и серийное производство	Индивидуализация производства и потребления, повышение гибкости производства, преодоление экологических ограничений по энерго- и материалопотреблению на основе CALS-технологий

Понятие «новая индустриализация» предусматривает развитие промышленности на базе высокотехнологичного производства, робот- и нанотехнологий. В этом случае России в первую очередь следует осуществлять постепенное технологическое развитие. Это значит, что новая индустриализация для экономики России должна носить постепенный ха-

актер и начинаться с базовых отраслей промышленности.

Таким образом, противоречивость многочисленных исследований проблемы новой индустриализации российской экономики заключается в отсутствии системного подхода, группы методов, с помощью которых возможно осуществить данный процесс. В этом контек-

сте отметим работы С.С. Губанова, в которых рассматривается модель новой индустриализации, заключающаяся в проведении индустриализации экономики и вертикальной интеграции. Также в научной литературе отсутствует единое понятие термина «новая индустриализация», каждый автор склонен трактовать его по-своему.

Цель нашего исследования – раскрытие понятия новой индустриализации, содержания данного процесса применительно к российской экономической системе и выделение конкретных методов его осуществления.

Задачи исследования:

1. Дать определение понятию процесса новой индустриализации.
2. Раскрыть сущность данного процесса для отечественной экономики.
3. Выделить шаги неоиндустриального перехода экономики России.

Понятие процесса новой индустриализации. Понятие «реиндустриализация» впервые в западной литературе начали использовать в 1986 г., наряду с понятием «деиндустриализация» [7]. Современные ученые трактуют данное понятие по-разному. Согласно О.С. Сухареву, реиндустриализация – это экономическая политика, представляющая набор мероприятий более широкий, чем стандартные варианты промышленной политики [10].

Л.С. Бляхман полагает, что «новая индустриализация означает переход к роботизированному производству. Гибкий автоматизированный комплекс – четырехзвенное средство труда, включающее наряду с машиной компьютерные сканирующие и управляющие программные устройства. Это коренным образом изменяет содержание и условия труда, в несколько раз повышая его эффективность» [11, с. 6–7].

Н.А. Шапиро под новой индустриализацией понимает разработку «модели государственного управления, которая способна привести к восстановлению утраченного промышленного потенциала с учетом достижений современного научно-технического прогресса в кратчайшие сроки» и считает, что основным элементом новой индустриализации «видится... промышленный сектор, который был создан во времена социализма (добывающая и перерабатывающая промышленность), только на новой технологической и социальной базе» [12, с. 37].

О.А. Романова и Н.Ю. Бухвалов под реиндустриализацией понимают «...синхронный процесс создания не только высокотехнологичных секторов экономики, но и эффективного

инновационного обновления ее традиционных секторов при согласованных качественных изменениях между технико-технологической и социально-институциональной сферами, осуществляемой посредством интерактивных, социальных, политических и управленческих изменений» [13].

Стоит обратить внимание, что одни авторы употребляют термин «реиндустриализация», а другие «неоиндустриализация» или «новая индустриализация». Так как слово берет свои истоки в английском языке, то следует разобраться в трактовке приставок. Приставка *re-* в английском языке означает «снова», «заново», «еще раз», «обратно» [14]. То есть реиндустриализация – это процесс, обратный деиндустриализации, и если деиндустриализация подразумевает сжатие промышленного сектора, то реиндустриализация направлена на восстановление промышленного сектора с помощью развития традиционных конкурентоспособных отраслей.

Приставка *neo-* в английском языке означает «новый» и используется в составе таких сложных слов, как «неоглобализм», «неореализм», «неоколониализм» и др. [14]. Таким образом, неоиндустриализация подразумевает под собой новое развитие промышленности с помощью высокотехнологичных отраслей экономики, таких как робототехника, цифровые, аддитивные технологии и др. В этом и заключается коренное отличие двух данных понятий.

Сфера наших научных интересов включает изучение модернизации машиностроительного комплекса России и его развитие в долгосрочном периоде, поэтому в наших работах мы остановимся на использовании термина «новая индустриализация», так как будущее развитие невозможно без высокотехнологичных отраслей – безусловно, при наличии стабильных, развитых традиционных отраслей промышленности. Так как понятие процесса новой индустриализации широкое, то и его трактовка должна подразумевать некую широту и свободу научной мысли. Поэтому, на наш взгляд, новая индустриализация – это не столько экономическая политика, сколько процесс социальных, экономических и политических изменений, направленных на возобновление активной экономической деятельности в промышленности и развитие высокотехнологичных отраслей промышленности.

То, что мы вводим столь широкое определение понятия новой индустриализации, не должно вводить в заблуждение и создавать впечатление, что мы уходим от конкретики. На са-

мом деле введенное нами определение позволяет охватить весь спектр деятельности данного процесса. Процесс новой индустриализации должен быть поэтапным и постепенным, охватывать все национальные интересы и учитывать приоритеты и тенденции развития как национальной, так и мировой экономики. И вот именно здесь необходимо четко конкретизировать все рассматриваемые аспекты.

Сущность и содержание процесса новой индустриализации для экономики России.

Новая индустриализация – процесс сложный, многогранный и многосторонний. Вектор изучения данного процесса напрямую зависит от субъективного взгляда исследователя. Именно поэтому разработку неоиндустриальной программы развития следует осуществлять консолидированными усилиями. Подобный подход позволит избежать односторонности и субъективности, которую экономика России не может себе позволить. В данной работе мы изложим наш взгляд на содержание процесса новой индустриализации экономики России, его приоритетные направления и основные тенденции. Однако, это не означает, что мы не учитываем альтернативные взгляды и иные мнения, ведь теоретическая база неоиндустриального перехода бурно развивается под воздействием меняющихся тенденций развития национальной экономики. Актуальность неоиндустриального перехода для отечественной экономики заключается в необходимости повышения экономической безопасности и независимости страны от кризисных явлений и геополитических изменений. Экспортно-ориентированная модель российской экономики уже давно перестала генерировать какой-либо рост (и количественный, и тем более качественный), и в результате глобальных экономических дисбалансов и внутренних структурных проблем российская экономика оказалась в состоянии глубоких перемен.

Причины, запустившие процесс новой индустриализации в России, предусматривают проведение экономических реформ, которые к настоящему времени не были проведены. Федеральный закон «О промышленной политике в РФ» [15] и государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (далее – Госпрограмма) [16] – все, что предпринято правительством для развития основополагающего сектора экономики, но нельзя недооценивать и эти шаги.

Так, Госпрограмма направлена на создание в Российской Федерации конкурентоспособной, устойчивой, структурно сбалансированной промышленности, способной к эффектив-

ному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду, разработки и применения передовых промышленных технологий, – индустрии, нацеленной на формирование и освоение новых рынков инновационной продукции, эффективно решающей задачи обеспечения экономического развития и обороноспособности страны [16].

Таким образом, осуществление Госпрограммы предполагает поддержку реального сектора экономики и стимулирование саморазвития промышленных предприятий, а Федеральный закон «О промышленной политике в РФ» направлен на регулирование отношений между субъектами, осуществляющими деятельность в сфере промышленности. Вектор дальнейшего развития отечественной экономики, снижение доходов федерального бюджета от продажи нефтепродуктов и интересы Правительства РФ определили сокращение финансирования многих подпрограмм Госпрограммы. К примеру, на финансирование машиностроения специальных производств, тяжелого машиностроения, сельскохозяйственного машиностроения, машиностроения для пищевой и перерабатывающей промышленности, силовой электротехники и энергетического машиностроения, а также металлургии на период с 2015 по 2017 г. предусмотрено 0,00 руб. На важнейшую станкоинструментальную промышленность в 2017 г. предусмотрено финансирование в размере 0,00 руб. В то же время на финансирование автомобилестроения в 2015 г. предусмотрено 106 272 498,70 руб., в 2016 г. – 106 738 231,10 руб., в 2017 г. – 110 740 333,50 руб., на ускоренное развитие оборонно-промышленного комплекса (открытая часть) на период с 2015 по 2017 г. в рамках Госпрограммы предусмотрено финансирование в размере 19 721 556,60 руб. [16].

Мы не утверждаем, что развитие одной подотрасли важнее развития другой, однако необходимо понимать, что для модернизации экономики следует осуществлять комплексное стимулирование всех отраслей. Есть ли смысл (с точки зрения долгосрочного развития) в выделении бюджетных средств тем отраслям, которые направят их за границу на покупку иностранного оборудования, не имеющего аналогов в России? Может, стоит начать вкладывать средства в собственное производство, которое сможет в перспективе обеспечить средствами труда отечественные предприятия в различных отраслях и сохранит деньги внутри страны?

На сегодняшний день ситуация в российской экономике сложная. Несколько основопо-

лагающих факторов определяют ее нынешнее состояние:

- 1) структурные проблемы;
- 2) инвестиционный климат;
- 3) санкции;
- 4) неблагоприятная конъюнктура цен на нефть;
- 5) сокращение денежной массы в экономике;
- 6) сокращение резервного фонда.

В ноябре 2015 г. в соответствии с Федеральным законом от 1 декабря 2014 г. № 384-ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» и приказом Минфина России от 17 июля 2015 г. № 216 «Об использовании средств Резервного фонда в иностранной валюте на финансирование дефицита федерального бюджета в 2015 году» часть средств Фонда в иностранной валюте со счетов в Банке России в суммах 2,39 млрд дол., 2,22 млрд евро и 0,35 млрд фунтов стерлингов была реализована за 350,00 млрд руб., а вырученные средства зачислены на единый счет федерального бюджета в целях финансирования его дефицита. По состоянию на 1 декабря 2015 г. совокупный объем Резервного фонда составил 3 931,08 млрд руб., что эквивалентно 59,35 млрд дол. [17]. Дефицит бюджета при современной экономической ситуации возможен и в 2016–2018 гг., также в этот период будут проходить парламентские выборы и выборы Президента РФ, которые потребуют дополнительных расходов из средств федерального бюджета.

Сущность и содержание процесса новой индустриализации в таких сложных экономических условиях заключается в поэтапном развитии промышленности и ее базовых отраслей. Нет смысла точечно развивать робототехнику, если отечественное станкостроение разваливается. Реформирование и модернизация промышленности должны носить комплексный характер и осуществляться не только в рамках государственных программ. Вся экономическая политика должна быть направлена на развитие промышленности, это также означает введение налоговых льгот для всех отраслей машиностроения, принятие законов, регламентирующих отношения промышленных предприятий с банковской и научной сферами, стимулирование внутреннего спроса и внутренних фундаментальных и прикладных научных разработок и др.

Таким образом, для России процесс неоиндустриализации характеризуется развитием реального сектора экономики и проведением

активной промышленной политики, направленной на системное восстановление технологической основы национальной экономической системы за счет мер макроэкономического, институционального, правового, инвестиционного характера, касающихся не только промышленных организаций, но и вспомогательной инфраструктуры, финансовой и банковской системы, социальных секторов хозяйства, науки и образования, а также правовой сферы [2].

Пути неоиндустриального перехода экономики России. Пути и методы осуществления новой индустриализации должны быть прежде всего социально ориентированы и учитывать национальные интересы. Они не должны носить шоковый характер, их следует осуществлять интенсивно, но в то же время постепенно и последовательно. В первую очередь следует преодолеть деиндустриализацию национальной экономики, для этого следует реформировать машиностроение и создать условия эффективного функционирования данной отрасли [2, с. 58].

Следующим шагом должен стать переход к плановой системе ценообразования, которая позволит увеличить конкурентные преимущества отечественных промышленных предприятий. В результате двадцатилетней либерализации цен мы пришли к тому, что цены на сырье внутри страны уже заметно превышают мировой уровень. Однако подобная ситуация не привела к эффективному использованию ресурсов. Так, для производства ВВП на 1 дол. в рыночных ценах российской экономике нужно в 2,7 раза больше энергоносителей и в 3,1 раза – металла, чем европейской. На строительство 1 м² жилья по-прежнему тратится в 1,8 раза больше бетона и в 2,2 раза – арматуры, чем в ЕС, при том что периоды бурного промышленного роста приходится на периоды, когда внутренние цены на базовые товары были ниже мировых в 1,5–3 раза [18]. Отечественный специалист по ценам М.И. Гельвановский отмечает: «Государство, фактически отказавшись от проведения осознанной ценовой политики, лишило себя не только инструмента структурного формирования секторов экономики, влияния на сбалансированность их развития, но и возможности формирования развитых конкурентных отношений на рынке...» (цит. по: [18]).

Затем следует сконцентрировать всю цепочку воспроизводственного процесса на экономической территории России – это увеличит потоки финансовых средств внутри страны, сократит издержки, будет способствовать развитию инфраструктуры.

Выводы. Мы указали лишь первичные пути неоиндустриального перехода российской экономики, который, на наш взгляд, следует начать с отрасли машиностроения. Реформирование машиностроительного комплекса даст толчок к развитию всей экономической системы России. Однако, это лишь небольшой шаг на пу-

ти структурной модернизации российской экономики и ее перехода на неоиндустриальный, инновационный вектор развития. Движущей силой модернизации отечественной экономики может стать лишь государство, проводящее целенаправленную экономическую политику, не препятствующую проведению структурных реформ.

1. The World Bank. – URL : <http://data.worldbank.org/topic>.

2. Колесник Е. А. Машиностроение как основа реиндустриализации экономики России // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». – 2015. – № 4. – С. 51–59.

3. Бодрунов С. Д., Лопатин В. Н., Окрепилов В. В. Реиндустриализация России: совершенствование государственного управления, правового и технического регулирования / Институт нового индустриального развития (ИНИР). – СПб., 2013. – 25 с.

4. Скиба А. Н. Резонанс-эффекты в экономике: формирование системно-синергетического подхода // Труды ИСА РАН. – 2011. – Т. 61. Вып. 3. – С. 65–75.

5. Aryeetey-Attoh S. A., Lindquist P. S., Muraco W. A., Reid N. Northwestern Ohio: re-industrialization and emission reduction // Global Change and Local Places. Estimating, Understanding, and Reducing Greenhouse Gases. – Cambridge University Press, 2003. – P. 103–121.

6. Etzioni A. Reindustrialization Of America // Review of Policy Research. – 1983. – № 5. – P. 677–694.

7. Корвин Г. Б. Теоретические аспекты новой индустриализации России // Современные исследования социальных проблем. – 2014. – № 6 (38). – URL : <http://www.sisp.nkras.ru>.

8. Гарипова Ф. Г. Технологический и институциональный аспекты модернизации российской экономики // Новая индустриализация России. Теоретические и управленческие аспекты : моногр. / под науч. ред. Н. Ф. Газизуллина. – СПб. : НПК «РОСТ», 2014. – С. 49–57.

9. Половинкин В. Н., Фомичев А. Б. Модернизация машиностроения. Цифры. Тенденции. Вызовы. – URL : http://www.unionexpert.ru/index.php/2011-07-25-15-56-33/item/264-modernization_engineering_figures_trends_challenges.

10. Сухарев О. С. Реиндустриализация экономики России и технологическое развитие // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 10 (247). – С. 2–16.

11. Бляхман Л. С. Политико-экономическая сущность новой индустриализации // Новая индустриализация России. Теоретические и управленческие аспекты : моногр. / под науч. ред. Н. Ф. Газизуллина. – СПб. : НПК «РОСТ», 2014. – С. 5–8.

12. Шапиро Н. А. Новая индустриализация: политическая риторика и теоретическая трактовка // Новая индустриализация России. Теоретические и управленческие аспекты : моногр. / под науч. ред. Н. Ф. Газизуллина. – СПб. : НПК «РОСТ», 2014. – С. 36–43.

13. Романова О. А., Бухвалов Н. Ю. Реиндустриализация как определяющая тенденция экономического развития промышленных регионов // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 6. – С. 151–155.

14. Мюллер В. К. и др. Новый англо-русский словарь. – 9-е изд. – М. : Русский язык, 2002. – 880 с.

15. О промышленной политике в Российской Федерации : Федеральный закон от 31 дек. 2014 г. № 488-ФЗ.

16. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» : Постановление Правительства РФ от 15 апр. 2014 г. № 328.

17. Министерство финансов Российской Федерации : офиц. сайт. – URL : <http://www.minfin.ru/ru/performance/reservefund/news/###ixzz3tWmliVAA>.

18. Толкачев С. Поиск модели неоиндустриализации России // Экономист. – 2010. – № 12. – С. 26–43.

1. The World bank, available at: <http://data.worldbank.org/topic>.

2. Kolesnik, E. A. (2015), Mashinostroenie kak osnova reindustrializatsii ekonomiki Rossii. Vestnik Omskogo universiteta. Seriya “Ekonomi-

ka” [Machinery as the basis of Russian economy reindustrialization. Herald of Omsk University. Series “Economics”], No. 4, pp. 51–59.

3. Bodrunov, S. D., Lopatin, V. N., Okrepilov, V. V. (2013), Reindustrializatsiya Rossii: sovershenstvovanie gosudarstvennogo upravleniya,

pravovogo i tekhnicheskogo regulirovaniya. Institut novogo industrial'nogo razvitiya [Reindustrialization of Russia: improvement of public administration, legal and technical regulation. Institute of a new industrial development]. St. Petersburg, 25 p.

4. Skiba, A. N. (2011), Rezonans-effekty v ekonomike: formirovanie sistemno-sinergeticheskogo podkhoda. Trudy instituta sistemnogo analiza RAN [Resonance effects in economy: formation of system and synergetic approach. Proceedings of the institute of the system analysis of the RAS], vol. 61, issue 3, pp. 65–75.

5. Aryeetey-Attoh, S. A., Lindquist, P. S., Muraco, W. A., Reid, N. (2003), Northwestern Ohio: re-industrialization and emission reduction. Global Change and Local Places. Estimating, Understanding, and Reducing Greenhouse Gases, Cambridge University Press, pp. 103–121.

6. Etzioni, A. (1983), Reindustrialization Of America. Review of Policy Research, No. 5, pp. 677–694.

7. Korovin, G. B. (2014), Teoreticheskie aspekty novoi industrializatsii Rossii. Sovremennye issledovaniya sotsial'nykh problem [Theoretical aspects of the new industrialization of Russia. Recent studies of social problems], No. 6 (38), available at: <http://www.sisp.nkras.ru>.

8. Garipova, F. G. (2014), Tehnologicheskii i institucional'nyi aspekty modernizatsii rossiiskoi ekonomiki. Novaya industrializatsiya Rossii. Teoreticheskie i upravlencheskie aspekty: monografiya [Technological and institutional aspects of modernization of the Russian economy. New industrialization of Russia. Theoretical and managerial aspects: monograph], ed. by Gazizullin, N. F., St. Petersburg: NPK "ROST" publ., pp. 49–57.

9. Polovinkin, V. N., Fomichev, A. B. Modernizatsiya mashinostroeniya. Tsifry. Tendentsii. Vyzyvy [Modernization of mechanical engineering. Figures. Trends. Challenges], available at: http://www.unionexpert.ru/index.php/2011-07-25-15-56-33/item/264-modernization_engineering_figures_trends_challenges.

10. Sukharev, O. S. (2014), Reindustrializatsiya ekonomiki Rossii i tekhnologicheskoe razvitie. Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost' [The deindustrialization of the Russian economy and technological development. National Interests: Priorities and Security], No. 10 (247), pp. 2–16.

11. Blyahman, L. S. (2014), Politiko-ekonomicheskaya sushchnost' novoi industrializatsii. Novaya industrializatsiya Rossii. Teoreticheskie i upravlencheskie aspekty: monografiya [Political and economic essence of new industrialization. New industrialization of Russia. Theoretical and managerial aspects: monograph], ed. by Gazizullin, N. F., St. Petersburg: NPK "ROST" publ., pp. 5–8.

12. Shapiro, N. A. (2014), Novaya industrializatsiya: politicheskaya ritorika i teoreticheskaya traktovka. Novaya industrializatsiya Rossii. Teoreticheskie i upravlencheskie aspekty: monografiya [New industrialization: political rhetoric and theoretical treatment. New industrialization of Russia. Theoretical and managerial aspects: monograph], ed. by Gazizullin, N. F., St. Petersburg: NPK "ROST" publ., pp. 36–43.

13. Romanova, O. A., Bukhvalov, N. Yu. (2014), Reindustrializatsiya kak opredelyayushchaya tendentsiya ekonomicheskogo razvitiya promyshlennykh regionov. Fundamental'nye issledovaniya [The deindustrialization as a defining trend of economic development of industrial regions. Fundamental research], No. 6, pp. 151–155.

14. Muller, V. K. et al. (2002), Novyi anglo-russkii slovar' [New English-Russian Dictionary], 9th ed., Moscow: Russkii yazyk publ., 880 p.

15. O promyshlennoi politike v Rossiiskoi Federatsii: Federal'nyi zakon [Federal Law "On industrial policy in the Russian Federation"], 31 December, 2014, No. 488-FZ.

16. Ob utverzhdenii gosudarstvennoi programmy Rossiiskoi Federatsii "Razvitie promyshlennosti i povyshenie ee konkurentosposobnosti": Postanovlenie pravitel'stva RF [The RF Government Decree "On approval of the state programme of the Russian Federation "The development of industry and improvement of its competitiveness"], 15 April, 2014.

17. Ofitsial'nyi sait Ministerstva finansov Rossiiskoi Federatsii [The official website of Ministry of Finance of the Russian Federation], available at: <http://www.minfin.ru/ru/performance/reservefund/news/##ixzz3tWmLiVAA>.

18. Tolkachev, S. (2010), Poisk modeli neoindustrializatsii Rossii. Ekonomist [Search for model to neoindustrialise Russia. The Economist], No. 12, pp. 26–43.

Сведения об авторе

Колесник Евгения Алексеевна – аспирант кафедры «Экономика» Омского государственного университета путей сообщения

E-mail: iseaside1819@gmail.com

About the author:

Kolesnik Evgeniya Alekseevna – postgraduate student of the Department of economics in Omsk State Transport University

E-mail: iseaside1819@gmail.com

ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СИСТЕМЕ СЕРВИСА НА ОПТОВОМ РЫНКЕ

А.Б. Крутик

Раскрыты теоретические и методологические аспекты сервисной экономики. Обоснованы ключевые положения индустриальной экономики. Приведена сравнительная характеристика индустриальной и сервисной экономик. Выявлена отличительная особенность сервисной экономики – объект обслуживания. Предложено различать две группы услуг по характеру их потребления: услуги, оказываемые юридическим лицам, или производственное потребление услуг; услуги, оказываемые физическим лицам, или конечное потребление услуг. Данное деление обосновывается общими положениями экономической теории и теорией межотраслевого баланса. Обосновывается положение, согласно которому в сервисной экономике ключевое положение занимают услуги, оказываемые юридическим лицам – предприятиям. Такие услуги обеспечивают процессы товародвижения на оптовом рынке. Приводится классификация услуг оптового рынка по широкому спектру признаков. Представленная типология охватывает услуги оптового рынка – юридических лиц. Особое внимание уделено логистическим услугам. Доказывается положение, согласно которому все поставки должны сопровождаться комплексом услуг. Все услуги оптового рынка являются оптимальными по Парето. Аргументировано, что в сервисной экономике преобладает аутсорсинг. Доказано, что определяющим признаком услуги является ее добровольность. Это позволяет придерживаться правила, когда поставщик предлагает потребителю минимум в виде набора услуг и потребитель сам выбирает для себя необходимые услуги в зависимости от своей производственно-коммерческой деятельности. При этом услуги, оказываемые юридическим лицам, прежде всего товаропроизводителям, являются составной частью их технологических процессов. Предложено сервисную деятельность на оптовом рынке рассматривать в качестве определяющего фактора устойчивого состояния всей экономики.

Ключевые слова: сервисная экономика, производственное потребление услуг, услуги оптового рынка, логистические услуги, провайдеры и аутсорсинг услуг оптового рынка.

ECONOMY AND BUSINESS IN SYSTEM OF SERVICE IN THE WHOLESALE MARKET

A.B. Krutik

In article theoretical and methodological aspects of service economy are opened. Key provisions of industrial economy are proved. The comparative characteristic of industrial and service economies is provided. Distinctive feature of service economy – object of service is revealed. It is offered to distinguish two groups of services in character them to consumption: the services rendered to legal entities or production consumption of services; the services rendered to natural persons or final consumption of services. This division locates general provisions of the economic theory and the theory of interindustry balance. Situation according to which in service economy key position is held by the services rendered to legal entities – to the enterprises locates. Such services provide processes of merchandising in the wholesale market. Classification of services of the wholesale market by a wide range of signs is given. The presented typology covers services of the wholesale market – legal entities. The special attention is paid to logistic services. Point according to which all deliveries have to be followed by a complex of services is made. All services of the wholesale market are optimum across Pareto. It is reasoned that in service economy outsourcing prevails. It is proved that the defining sign of service is their voluntariness. It allows adhering to the rule when the supplier offers the consumer at least in the form of a set of services and the consumer himself chooses for himself necessary services depending on the production and commercial activity. Thus the services rendered to legal entities, first of all, to producers are a component of their technological processes. It is offered to consider service activity in the wholesale market as the defining factor of a steady condition of all economy.

Key words: service economy, production consumption of services, services of the wholesale market, logistic services, providers and outsourcing of services of the wholesale market.

Введение. К настоящему времени сложились три сферы хозяйственной деятельности, две из которых носят традиционный характер – это производство и обращение, а третья – сфера обслуживания. При этом сфера обслуживания занимает весьма значительную долю ВВП, что дает основание рассматривать современную экономику как сервисную.

В рассматриваемом аспекте традиционная экономика по своей сущности есть экономика индустриальная, отражающая преимущественное положение производства.

Экономические изменения в мире в значительной мере обусловлены становлением и развитием экономики услуг, которая существен-

ным образом отличается от индустриальной экономики. В связи с этим доминирующая роль услуг в экономике дает основание говорить о постиндустриальном обществе в целом.

В индустриальной экономике основная деятельность предприятий предусматривает максимальный выпуск продукции с последующей её реализацией на товарных рынках и получением необходимой выручки с прибылью. В экономике услуг, или сервисной экономике, хозяйственная деятельность предприятий направлена на удовлетворение специфических, в основном индивидуальных потребностей каждого потребителя [1].

Гипотеза. Важным отличием сервисной экономики от индустриальной является то, что, в отличие от производства, выполнение услуг носит целенаправленный, индивидуальный характер. Иными словами, между производителем и потребителем услуг имеет место тесное взаимодействие, в то время как производство товаров в натурально-вещественной форме в значительной мере ориентировано на весьма широкий круг потенциальных покупателей-потребителей. В этой ситуации индивидуальные по-

требности с той или иной достоверностью учитываются с помощью ассортиментной диверсификации, определяемой на основании проводимых маркетинговых исследований товаропроизводителями [2; 3].

Результаты исследования. В сервисной экономике индивидуальные потребности задаются непосредственно заказчиком-потребителем. Имеющийся опыт дает основание выявить основные различия рассматриваемых видов экономик (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика индустриальной и сервисной экономики

<i>Индустриальная экономика</i>	<i>Сервисная экономика</i>
Максимизация выпуска продукции – товаров для массового потребления	Полное удовлетворение индивидуальных требований заказчика – потребителя услуг
Высокий уровень автоматизации и механизации технологических процессов	Высокий уровень ручного труда и специального инструмента
Высокий уровень материальных затрат – сырья и материалов	Относительно высокий уровень трудовых затрат
Преобладание массового и крупносерийного производства	Преобладание индивидуального («штучного») производства
Неопределенная адресность производимой продукции	Непосредственное взаимодействие производителя и потребителя услуг
Строгая технологическая регламентация	Широкий диапазон технологических вариантов, включая личное мастерство исполнителя услуг
Разделение сфер производства и обращения	Непосредственная связь производства и реализации («продажи») услуги
Является частью материального производства	Преобладание непроизводственной сферы
Универсальные методы маркетинга и логистики	Специальная адаптация маркетинга и логистики для сферы услуг

Различия сервисной и индустриальной экономики перечисленными характеристиками не исчерпываются.

Для сервисной экономики определяющее значение имеет объект обслуживания. Такими объектами являются физические лица (население) и юридические лица (предприятия).

Однако по сложившейся практике сферу услуг ограничивают обслуживанием населения, что в принципе неверно, поскольку существенным образом умаляется ее роль, а главное – искажается характер ее функционирования, полезность и результативность [4].

В связи с этим следует четко различать две группы услуг по характеру их потребления:

- 1) услуги, оказываемые юридическим лицам, или *производственное* потребление услуг;
- 2) услуги, оказываемые физическим лицам, или *конечное* потребление услуг.

Такое деление услуг обусловлено положениями экономической теории, в частности теорией межотраслевого баланса.

В межотраслевом балансе используются понятия производственного и конечного потребления, чему соответствуют промежуточный и конечный продукт.

Производственное потребление представляет собой потребление промежуточного продукта – материальных ресурсов, произведенных в одних отраслях для нужд других отраслей – это в основном предметы труда, сырье, материалы, изделия и подобное, направляемые в сферу материального производства.

Конечное потребление – это прежде всего личное потребление граждан – населения.

Таким образом, все товары производственного потребления представляют собой средства производства в широком понимании, т. е. это продукция, направляемая другим предприятиям или в торговлю на реализацию. В любом случае покупателями являются *юридические лица*. И такая продукция представляет собой предметы *оптового рынка*.

Такой подход должен соблюдаться и по отношению к сфере обслуживания. А это означает, что услуги, оказываемые юридическим лицам, или, что то же самое, услуги оптового рынка, требуют к себе особого внимания и адекватного менеджмента. Общая схема услуг оптового рынка представлена на рис.



Услуги оптового рынка в сервисной экономике

Концепция услуг оптового рынка была выдвинута в период становления рыночных товарно-денежных отношений в условиях всеобщей коммерциализации, что породило целенаправленный спрос на такие услуги [5, с. 102–110].

Услуги оптового рынка характеризуются весьма большим разнообразием, отсюда следует необходимость их классификации (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Классификация услуг оптового рынка

<i>Признак классификации</i>	<i>Классификационные группы услуг</i>
Предмет труда	Производственные; информационные; финансовые
Уровень капиталоемкости	Высококапиталоемкие; низкокапиталоемкие
Уровень материалоемкости	Высокой, средней и низкой материалоемкости
Сложность технологии	Высокотехнологичные, в том числе на уровне хай-тек; рядовой (традиционной) технологии
Квалификация персонала	Высокопрофессиональные; достаточной квалификации
Место в инфраструктуре	Производственные; институциональные; социальные
Правовое регулирование	Двусторонние; многосторонние
Место в сфере экономики	Сферы производства; сферы обращения, в том числе для оптовой и розничной торговли
Организационные формы выполнения	Выполняемые специализированными фирмами (аутсорсинг); поставщиками; оптово-торговыми предприятиями
Полнота услуг	Полного комплекса; отдельных видов
Степень коммерциализации	Коммерческие; некоммерческие
Организационно-технологическая регламентация	Планово-предупредительные; профилактические; гарантийные; дополнительные; аварийные
Базисно-логистические процессы	Сопутствующие; послепродажные; управления запасами; транспортные; шеф-монтаж; консультационные
Формы возмещения затрат	Оплачиваемые дополнительно; включаемые в цену продукции
Величина предпринимательства	Крупного, среднего и малого предпринимательства

Следует подчеркнуть, что представленная типология охватывает услуги оптового рынка – юридических лиц. В данном аспекте потребителями услуг социальной инфраструктуры также являются юридические лица – субъекты сферы услуг, а именно: предприятия жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования, спорта и туризма, отдыха и развлечения.

Особо следует отметить роль услуг при поставках продукции в системе логистического менеджмента. Так, в частности, логистика предусматривает оптимизацию выбора поставщика, одним из критериев такой оптимизации является наличие комплекса услуг, которые должны обладать высоким качеством и соответствовать концепции TQM (Всеобщее управление качеством) [6–8].

Согласно коммерческой практике, наценки к цене взимаются за дополнительные услуги, оказываемые продавцом при продаже своей продукции. Логистика предписывает, чтобы каждая поставка сопровождалась комплексом услуг.

Услуги по поставкам продукции подразделяются на три вида: производственные, информационные, финансовые.

Целью производственных услуг является подготовка материальных ресурсов к производственному потреблению.

Предпринимательская логистика предписывает, что материальные ресурсы должны поставляться в максимально возможной технологической готовности согласно требованиям покупателя – потребителя.

Объектом производственных услуг при поставках являются непосредственно материальные ресурсы. К таким услугам относятся: раскрой, нарезка, обработка, тестирование, комплектование партий поставок и т. п.

Информационные услуги заключаются в том, что продавец передает покупателю определенную информацию – консультационные услуги по поставляемой продукции, информацию о конъюнктуре рынка транспортных услуг и помощь в выборе перевозчиков, помощь в организации материально-технического снабжения, обслуживание компьютерных технологий.

Финансовые услуги заключаются в помощи выполнения финансовых расчетов по поставкам продукции. Финансовые услуги, как правило, – банковские услуги (оплата поставок по факторингу).

Услуги объективно являются оптимальными по Парето, т. е. являются взаимовыгодными для продавца и покупателя [9].

Выгода услуг при поставках для продавца заключается в том, что услуги являются ис-

точником дополнительной выручки. Логистика предписывает, что услуги при поставках в денежном выражении должны составлять не менее 75 % от стоимости поставляемой продукции [10, с. 183].

Поскольку услуги объективно являются высокорентабельными, то при поставках они являются важным фактором в формировании прибыли предприятия.

В том случае, когда само предприятие не в состоянии выполнять те или иные работы, то оно на договорных условиях обращается к специализированным фирмам. Работы (услуги), выполняемые поставщиком или специализированными фирмами, называются *аутсорсингом* (outsourcing).

Таким образом, покупатель-потребитель должен в максимальной мере использовать аутсорсинг для выполнения своих инфраструктурных работ. Выгода потребителя заключается в сокращении его общих издержек. Эффект аутсорсинга достигается за счет масштабов выполнения услуг. Это означает, что работы (услуги), выполняемые в порядке аутсорсинга, гораздо дешевле, чем выполнение этих же работ (услуг) самими потребителями.

Тарифы на услуги в порядке аутсорсинга устанавливаются на таком уровне, чтобы они покрывали затраты поставщика и стимулировали бы потребителей для их широкого использования.

Необходимо отметить, что в сервисной экономике преобладает аутсорсинг, т. е. предприятия-аутсорсеры, оказывающие услуги юридическим лицам.

Определяющим признаком услуги является то, что они носят добровольный характер. Это означает, что поставщик должен предложить потребителю минимум в виде набора услуг и потребитель сам выбирает для себя необходимые услуги в зависимости от своей производственно-коммерческой деятельности.

Доминирующее положение на оптовом рынке занимают *логистические* услуги, которые в большинстве случаев выполняются специализированными компаниями в порядке *аутсорсинга*, т. е. провайдерами [10, с. 183–185].

Указанные провайдеры являются субъектами рынка логистических услуг различного организационно-правового статуса. К таким провайдерам относятся: экспедиторские фирмы; транспортные компании – перевозчики всеми видами транспорта; стивидорские компании морских и речных портов; страховые компании; операторы мультимодальных перевозок; базы и складские комплексы; оптово-торговые предприятия.

Перечисленные субъекты (предприятия, фирмы, компании) в совокупности выполняют весь спектр логистических услуг, и прежде всего – базисные логистические процессы: снабжение (закупки), сбыт (продажи), транспортировка, управление запасами.

Оказание услуг является самостоятельным видом деятельности с соответствующей формой предпринимательства. Такие логистические услуги, как транспортировка и связанное с ней экспедирование, всегда осуществлялись специализированными предприятиями. Однако некоторые крупные корпорации и сетевые торговые структуры имеют собственные транспортные подразделения [11; 12].

Важное место среди логистических провайдеров занимают оптовые посредники – оптово-торговые предприятия. Указанные предприятия осуществляют изменение параметров материальных потоков, поступающих от поставщиков-товаропроизводителей в сферу обращения.

Большие размеры товарных запасов позволяют оптово-торговым предприятиям выполнять поставки согласно требованиям каждого потребителя: формировать малые партии поставки и отгружать продукцию через заданные интервалы согласно логистической концепции ECR, управлять запасами потребителей по системе VMI, осуществлять поставки «точно в срок», оказывать помощь в организации материально-технического снабжения и др. [13, с. 9–15].

Такая роль оптово-торговых предприятий обусловлена тем, что товаропроизводители не в состоянии учесть индивидуальные требования каждого своего потребителя, особенно малых и средних предприятий [14]. В связи с этим основная масса производимой продукции крупными партиями направляется оптовикам: происходит концентрация материальных ресурсов в форме товарных запасов.

Особо следует отметить такую логистическую услугу, как активное снабжение. В этом

случае работы по организации материально-технического снабжения принимает на себя поставщик. В частности, поставщик определяет потребность в материальных ресурсах своих потребителей, рассчитывает сумму денежных средств на их закупку, оказывает информационные услуги – вплоть до организации доставки продукции потребителям. Для высококачественного выполнения указанных работ и операций следует использовать концепции ECR и VMI. Иными словами, поставщик должен постоянно заботиться о своих деловых партнерах-потребителях. Рассматриваемый метод снабжения особенно эффективен при длительных хозяйственных связях.

Заключение. Таким образом, услуги, оказываемые юридическим лицам, прежде всего товаропроизводителям, являются составной частью их технологических процессов. А поэтому в себестоимость производимой продукции включаются затраты за оказанные услуги (как правило, по статье «услуги сторонних организаций»). Отмеченное положение свидетельствует о том, что услуги оптового рынка включаются в модель межотраслевого баланса в состав промежуточного продукта.

Предприятия – аутсорсеры сервисной отрасли должны осуществлять мониторинг результативности оказанных услуг, на основании чего разрабатывать инновационные мероприятия в соответствии с инновациями товаропроизводителей. Иными словами, между сервисными и производственными инновациями должны проследиваться производственно-коммерческие связи.

Сервисную деятельность на оптовом рынке следует рассматривать в качестве определяющего фактора устойчивого состояния всей экономики, поскольку она направлена на все субъекты предпринимательства, учитывая при этом условия их функционирования и индивидуальные требования.

1. Крутик А. Б., Решетова М. В., Никольская Е. Г. Инновации и инвестиции в предпринимательстве. – СПб. : Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2003. – 927 с.

2. Крутик А. Б. Маркетинг, реклама и сбытовая деятельность в туризме: научно-практический аспект // Современные аспекты экономики. – 2014. – № 1 (197). – С. 31–43.

3. Багиев Г. В., Тарасевич В. М. Маркетинг. – СПб. : Питер, 2012. – 560 с.

4. Крутик А. Б. Особенности конкурентной среды на рынке туристских услуг и конкурентоспособность туристских фирм // Науч.-техн. вед. СПбГПУ. Экон. науки. – 2014. – № 1 (187). – С. 98–104.

5. Сосунова Л. А. Макроэкономическая концепция коммерции услуг. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1997. – 156 с.

6. Плоткин Б. К., Щербakov В. В. Экономико-математическое основание коммерческих переговоров (оптимизация по Парето). – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 92 с.

7. Волкова В. Н., Денисов А. А. Основы теории систем и системного анализа. – СПб. : Изд-во СПбГТУ, 1997. – 510 с.

8. Светушков С. Г., Литвинов А. А. Конкуренция и предпринимательские решения. – Ульяновск : Корпорация технологий продвижения, 2000. – 256 с.

9. Эклунд И. Элементы математической экономики. – М. : Мир, 1983. – 246 с.

10. Плоткин Б. К., Гогин Д. Ю. Предпринимательский функционал логистики. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 325 с.

11. Барышев А. Ф. Маркетинг в туризме и гостеприимстве. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 387 с.

12. Плоткин Б. К. Научно-практические вопросы логистики и управления цепями поставок. – СПб. : СПбГУЭФ, 2012. – 79 с.

13. Плоткин Б. К. Логистический менеджмент и концепция TQM. – СПб. : СПбГЭУ, 2014. – 63 с.

14. Крутик А. Б., Миллер А. Е. Интеллектуальное предпринимательство на предприятиях сервиса // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». – 2011. – № 3. – С. 35–45.

1. Krutik, A. B., Reshetova, M. V., Nikolskaya, E. V. (2003), Innovatsii i investitsii v predprinimatel'stve [Innovation and investment in business], St. Petersburg: Herzen Russian State Pedagogical University publ., 927 p.

2. Krutik, A. B. (2014), Marketing, reklama i sbytovaya deyatel'nost' v turizme. Nauchno-prakticheskii aspekt. Sovremennye aspekty ekonomiki [Marketing, advertising and sales activities in tourism: scientific and practical aspect. Modern aspects of economics], No. 1 (197), pp. 31–43.

3. Bagiev, G. V., Tarasevich, V. M. (2012), Marketing [Marketing], St. Petersburg: Piter publ., 560 p.

4. Krutik, A. B. (2014), Osobennosti konkurentnoi sredy na rynke turistskikh uslug i konkurentosposobnost' turistskikh firm // Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU. Ekonomicheskie nauki [Features of the competitive environment in the tourist services market and the competitiveness of tourism firms. SSPU scientific and technical Journal. Economics], No. 1 (187), pp. 98–104.

5. Sosunova, L. A. (1997), Makroekonomicheskaya kontseptsiya kommertsii uslug [Macroeconomic concept of commerce services], St. Petersburg: SPbGUEF publ., 156 p.

6. Plotkin, B. K., Shcherbakov, V. V. (2004), Ekonomiko-matematicheskoe osnovanie kommercheskikh peregovorov (optimizatsiya po Pareto) [Economic and mathematical basis of commercial negotiations (Pareto Optimization)], St. Petersburg: SPbGUEF publ., 92 p.

7. Volkova, V. N., Denisov, A. A. (1997), Osnovy teorii sistem i sistemnogo analiza [Fun-

damentals of the systems theory and system analysis], St. Petersburg: SPbGTU publ., 510 p.

8. Svetunkov, S. G., Litvinov, A. A. (2000), Konkurentsiya i predprinimatel'skie resheniya [Competition and business decisions], Ulyanovsk: Advancement of technology corporation publ., 256 p.

9. Eklund, I. (1983), Elementy matematicheskoi ekonomiki [Elements of mathematical economics], Moscow: Mir publ., 246 p.

10. Plotkin, B. K., Gogin, D. Yu. (2014), Predprinimatel'skii funktsional logistiki [Entrepreneurial functional of logistics], St. Petersburg: SPbGEU publ., 325 p.

11. Baryshev, A. F. (2007), Marketing v turizme i gostepriimstve [Marketing in tourism and hospitality], Moscow: Finansy i statistika publ., 387 p.

12. Plotkin, B. K. (2012), Nauchno-prakticheskie voprosy logistiki i upravleniya tsepyami postavok [Scientific and practical aspects of logistics and supply chain management], St. Petersburg: SPbGUEF publ., 79 p.

13. Plotkin, B. K. (2014), Logisticheskii menedzhment i kontseptsiya TQM [Logistics management and the concept of TQM], St. Petersburg: SPbGEU publ., 63 p.

14. Krutik, A. B., Miller, A. E. (2011), Intellektual'noe predprinimatel'stvo na predpriyatiyakh servisa. Vestnik Omskogo universiteta. Seriya "Ekonomika" [Intellectual entrepreneurship at service enterprises. Herald of Omsk University. Series "Economics"], No. 3, pp. 35–45.

Сведения об авторе:

Крутик Александр Борисович – д-р экон. наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, профессор Санкт-Петербургского института экономики и управления
E-mail: abkrutik@mail.ru

About the author:

Krutik Aleksandr Borisovich – doctor of economic sciences, professor, honored scientist of Russia, professor of Saint-Petersburg Institute of economics and management
E-mail: abkrutik@mail.ru

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ СЕКТОР – ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ*

В.А. Крюков

Рассматриваются причины изменений, происходящих в минерально-сырьевом секторе в последнее время. Показано, что произошли изменения как в структуре мировых рынков в нефтегазовом секторе в пользу национальных компаний, так и в технологиях добычи нефти и газа, что также повлекло за собой институциональные изменения в нефтегазовой сфере. В отличие от распространенного в литературе подхода, согласно которому процесс изменения структуры и состава участников рынка нефти, как правило, связывается с политическими событиями и последовавшими за ними изменениями цен, показана возрастающая роль изменений в знаниях, служащая причиной институциональных изменений. Раскрыты два направления формирования и распространения новых знаний, умений и навыков в современном нефтегазовом секторе: развитие базовых технологий поиска, разведки и добычи углеводородов и поощрение инициативы и предприимчивости компаний, участвующих в поиске, разведке и освоении месторождений углеводородов, которые готовы взять на себя риск и приступить к проектам, ранее считавшимся неэффективными. Во втором случае значительную роль играет формирующаяся институциональная среда, которая способствует стремительному повышению роста эффективности ранее непривлекательных проектов. Этому способствует формирование неформальных практик и рутин, когда практическое применение накопленного комплекса знаний зависит от их носителя, являющегося также и генератором новых идей. Показаны исчерпание линейной однонаправленной модели инновационного процесса и переход к интерактивному взаимодействию по многим направлениям деятельности, развитие которого невозможно вне определенной среды. В результате на смену традиционной линейной модели – поиск, разведка, освоение и разработка залежей углеводородов – пришла более сложная «сетевая структура». Утверждается, что новые знания и умения оказывают значительное влияние на расширение круга потенциальных источников сырья, а их возникновение и распространение, в свою очередь, связано с наличием и развитием стимулирующей институциональной среды. На примере США показано, как «правила игры» в нефтегазовом секторе способствуют росту эффективности. В свою очередь, в России наблюдается институциональная инерция, и для преодоления данной негативной тенденции необходимо активное взаимодействие государства, бизнеса и науки.

Ключевые слова: минерально-сырьевой сектор, экономика знаний, институциональные изменения, «сланцевая революция», институциональная среда.

KNOWLEDGE ECONOMY AND MINING SECTOR – FEATURES OF INTERACTION IN MODERN CONDITIONS

V.A. Kryukov

The article examines the causes of changes in the mining sector in recent times. It is shown that there have been changes of the structure of world markets in oil and gas sector in favor of national companies and changes of technologies of oil and gas production, which also resulted in institutional changes in the oil and gas sector. Unlike the common literature approach, according to which the process of changes of the structure and composition of the participants of the oil market, as a rule, is associated with the political events and subsequent price changes, the article shows the growing role of changes in knowledge, which is the cause of institutional changes. The article describes two areas of formation and propagation of new knowledge, abilities and skills in modern oil and gas sector: the development of core technologies of prospecting, exploration and production of hydrocarbons and the promotion of initiative and enterprise companies involved in the search, exploration and exploitation of hydrocarbon fields that are willing to take the risk and start projects that were previously considered ineffective. In the second case a significant role is played by the emerging institutional environment, which contributes to the rapid increase of efficiency previously unattractive projects. This contributes to the formation of informal practices and routines, the practical application of the accumulated body of knowledge that depend on their media, which is also a generator of new ideas. The article shows the exhaustion of a linear unidirectional model of the innovation process, and the transition to interactive collaboration on many fronts, the development of which is impossible outside of a given environment. As a result, the traditional linear model – prospecting, exploration, development and exploitation of hydrocarbon deposits – was replaced by more complex "network structure". It is argued that new knowledge and skills have a significant impact on broadening the range of potential sources of raw materials and their occurrence and distribution are connected with the presence and development of a stimulating institutional environment. The example of the USA shows how "rules of the game" in the oil and gas sector contribute to the growth of efficiency. In Russia, there is institutional inertia, and overcoming this negative trend requires the active interaction of government, business and science.

Key words: mining sector, knowledge economy, institutional change, "shale gas revolution", institutional environment.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского научного фонда (грант № 14-18-02345).

Актуальность получения новых знаний и их скорейшего применения в минерально-сырьевом секторе во многом связана со стремительными изменениями представлений о ресурсной базе, пересмотром сформулированных в 1960-е гг. основателями Римского клуба сценариев развития человечества, основанных на предположениях об абсолютной истощимости ресурсов полезных ископаемых (главный посыл многих сценариев – что будет, «когда закончатся полезные ископаемые»?) [1]. В мире стремительно появляются новые гипотезы о том, где и как добывать минерально-сырьевые ресурсы из все новых и новых источников и во все новых и новых их сочетаниях. В нефтегазовом секторе, например, в разработку, в дополнение к традиционным источникам углеводородов, все активнее вовлекаются сланцевый газ и сланцевая нефть, обсуждаются возможности добычи газогидратов и т. п. Минерально-сырьевой сектор, как и современная экономика в целом, стремительно меняется.

Что лежит в основе этих изменений и почему они происходят именно сейчас?

Особенно отчетливо проходящие изменения видны на примере нефтегазового сектора.

Мировой нефтегазовый сектор стремительно меняется

Близкий по глубине и последствиям переворот в мировом нефтегазовом секторе наблюдался в первой половине 1970-х гг. Во многом он был связан с нефтяным эмбарго и резким увеличением цен на нефть, вызвавшими колоссальные перемены в структуре рынка нефти. Прежде всего, другим стал «баланс сил» между транснациональными и национальными нефтегазовыми компаниями. Национальные компании вышли на лидирующие позиции в мировом нефтегазовом секторе – их доля в добыче нефти выросла с 5 % в конце 1960-х гг. до более 80 % в начале XXI в. Изменившиеся по составу (за исключением BP и Royal Dutch Shell) транснациональные компании (далее – ТНК) оказались в непривычной для себя роли далеко не единственных партнеров и участников проектов, реализуемых совместно с национальными компаниями, созданными при активном участии нефтедобывающих стран. Сосредоточив свои усилия на новых районах добычи нефти – морском шельфе и акватории океана, через 10–15 лет ТНК создали и развили принципиально новые технологические системы и комплексы для освоения морских месторождений. В то же время национальные компании в своем большинстве играли роль прилежных

учеников, с разной степенью успешности осваивали «уроки», заданные ТНК (в рамках применения и распространения стандартных инженерных и технических решений, успешно используемых для освоения и разработки месторождений традиционных углеводородов).

Результатом изменения технологического «вектора» развития ТНК стало то, что им удалось найти адекватный (в рамках сложившихся к тому времени представлений об источниках добычи углеводородов и принципиальных подходах к их освоению) ответ. Были созданы эффективные технологии освоения месторождений нефти и газа традиционного типа на морском шельфе. Это позволило, в частности, ослабить влияние стран ОПЕК на процессы ценообразования на нефть и ее производные на внешних рынках (хотя и не устранило вовсе).

В экономических исследованиях процесс изменения структуры и состава участников рынка нефти, как правило, связывают с политическими событиями и последовавшими за ними изменениями цен. С этим нельзя не согласиться. Однако, на наш взгляд, это лишь видимая «невооруженным глазом» часть картины.

Чтобы понять процессы, старт которым был дан в 1970-е гг., надо обратиться к процессу формирования и распространения знаний и навыков в нефтегазовом секторе. Важно понять истоки – когда и почему возникают новые знания, как они трансформируются и усваиваются, как распространяются до конечного пользователя, каким требованиям отвечают, как начинают применяться и что из этого получается.

Современные знания и их возрастающая роль

Представляется, процесс формирования и распространения новых знаний, умений и навыков в современном нефтегазовом секторе идет по двум основным направлениям.

Первое – развитие базовых технологий поиска, разведки и добычи углеводородов. Несомненные лидеры здесь – транснациональные компании – как наследницы «семи сестер» – крупнейших нефтяных компаний середины 1940-х – 1970-х гг., – так и новые («Статойл», «Петронас», ЭНИ и др.). Расходы на науку (не путать с проектными работами, что характерно для России) позволили данным компаниям добиться принципиально новых результатов в поиске, разведке и освоении нефтегазовых месторождений, прежде всего глубоких залежей нефти и газа, а также морских. Эти компании все больше ориентируются на получение ренты, обусловленной не столько естественными

характеристиками месторождений, сколько наличием уникальных технологий и навыков освоения все более сложных и менее «стандартных» объектов. С этой точки зрения показателен пример бразильской «Петробраз» в альянсе с итальянской ЭНИ и норвежской «Статойл»: привлечение транснациональных компаний позволило перейти к освоению подсольевых залежей в акватории Атлантического океана на сверхбольших глубинах.

В случае, когда национальные нефтяные компании сталкиваются с новыми объектами (или с новыми условиями на уже введенных месторождениях), они, как правило, привлекают для решения возникающих нестандартных проблем ТНК или ведущие сервисные компании из развитых стран (так, в 2012–2014 гг. ОАО «Роснефть» и ОАО «Газпром» с большой поспешностью заключили соглашения с рядом ТНК по разведке месторождений Арктического шельфа России и разработке трудноизвлекаемых ресурсов нефти, а также совместному участию в создании технологий освоения отечественных источников нетрадиционных углеводородов). С точки зрения распространения новых знаний в области технологии и практики освоения новых по составу и природе нефтегазовых месторождений транснациональные компании возвращаются в ведущие нефтегазодобывающие страны, однако уже на других условиях – в роли «системных интеграторов» проектов.

Важнейший результат действия данной тенденции – общий рост технологического уровня нефтегазового сектора в мире (широкое применение информационных технологий, новых материалов и видов оборудования – тех составляющих технологического процесса, которые ранее, как правило, связывались исключительно с «признанными» высокотехнологичными отраслями – авиацией, космонавтикой, подводным судостроением и т. д.).

Данный результат приводит и к тому, что ТНК становятся более гибкими в выборе районов реализации новых проектов. Так, Сопосо-Phillips объявила в 2014 г. о выходе из проектов в России. Причина была не в санкциях, которые ввели в отношении России США и Евросоюз, а в том, что данный актив стал слишком мелким по сравнению с появившимися новыми (такими, как новые источники добычи углеводородов). Причина в том, что теперь в мире нет недостатка в запасах нефти. Все изменилось: запасы углеводородов имеются в значительном числе мест, включая Уиллистон в Северной Дакоте, так что СопосоPhillips больше не нужно стремиться в более отдаленные районы [2].

Второе направление – поощрение инициативы и предприимчивости тех компаний из числа участвующих в поиске, разведке и освоении месторождений углеводородов, которые готовы взять на себя риск и приступить к проектам, ранее считавшимся неэффективными. В первую очередь упор делается не на налоговые льготы и преференции, а формирование среды, ориентированной на реализацию творческого потенциала предпринимателей и специалистов. Важнейшая особенность этого направления – не следование общепризнанным канонам и догмам, а ориентация на реальный результат, т. е. прирост знаний о ресурсах и запасах нефти и газа и практическая реализация решений, позволяющих получать трудноизвлекаемые углеводороды с приемлемыми экономическими (и экологическими) показателями.

В рамках этого направления накопление и распространение знаний обеспечиваются за счет доступа к знаниям и опыту всех участников процесса поиска, разведки и освоения углеводородов – от государства до отдельных специалистов. Здесь важна роль как формальных практик – таких как доступность данных об изученности участков недр, – так и неформальных – возможности взаимодействия всех сторон. В процессе формирования и распространения знаний все шире участвуют не столько компании и бизнес-единицы, сколько специалисты.

В результате при наличии благоприятных условий (хотя влияние цен и спроса нельзя сбрасывать со счетов) формируется институциональная среда, которая способствует стремительному повышению роста эффективности ранее непривлекательных проектов. Именно это, на наш взгляд, случилось с источниками добычи сланцевого газа и сланцевой нефти США.

Знания и практика

Процесс накопления знаний и навыков идет непрерывно, и распространение знаний сдержать невозможно. Однако эти накопленные знания практически проявляются – особенно в случае перехода к освоению новых источников углеводородов – только по мере накопления «критической массы» целого комплекса условий.

Отличительной чертой современной ситуации в мировом нефтегазовом секторе является то, что одновременно меняются и научные знания (включая область наук о Земле), и конкретно-практические – как и какими техническими средствами осуществлять добычу. При этом теоретические (глобальные) знания имеют всеобщий характер и общедоступны всем и

повсеместно, а уровень практических (или локальных) знаний и навыков может резко различаться в разных странах или компаниях, но со временем некоторые новые практические знания и навыки становятся всеобщими. При этом резко возрастает роль индивидуума – не только как носителя конкретных знаний, умений и навыков, но и генератора новых идей в условиях значительного роста разнообразия горно-геологических условий, появления новых источников углеводородов, а также изменения глобальных знаний и представлений – например, о происхождении нефти.

В СССР доминирующей была так называемая теория органического происхождения нефти и газа. Однако в то же время шло накопление и обобщение фактов в рамках другой теории – глубинного (неорганического) происхождения углеводородов. На первый взгляд, проблема сугубо мировоззренческая. Но, как показывают события последних лет, в частности «сланцевая революция», она имеет далеко идущие практические последствия. Так, выдающийся отечественный геолог Н.А. Кудрявцев отмечал: «Гипотеза неорганического происхождения нефти... позволит благоприятно оценивать возможности накопления нефти в нижних горизонтах разреза, не заботясь о наличии “нефтепроизводящих” пород и о возможности миграции нефти и газа на них в данные горизонты» [3, с. 12]. Важнейшая особенность нефти, залегающей в так называемых низкопроницаемых коллекторах, – отсутствие ее миграции, что резко уменьшает число крупных залежей и объектов, с которыми традиционно связывалась возможность эффективной разработки. Новые источники углеводородов в большей степени носят локальный характер. Их особые отличительные свойства практически исключают традиционные схемы разработки месторождений – с определенной «стандартной» сеткой добывающих и нагнетательных скважин. Это обстоятельство открывает дорогу малым и средним инновационно-ориентированным компаниям, обладающим специфическими знаниями особенностей таких локальных объектов. Иными словами, знание об объекте становится все более специфичным и менее рутинным (возрастает роль творческого – по сути научного – знания). В конечном счете залогом успеха становятся не столько буровой станок и долото, сколько знания и квалификация специалистов.

По оценкам специалистов, в мире нет двух одинаковых залежей сланцевых углеводородов, что означает варьирование затрат на их добычу в разных месторождениях. В США ос-

новное преимущество сланцевого газа заключается, например, в том, что он добывается рядом с районами потребления, и высокие затраты на добычу компенсируются минимальными затратами на транспортировку.

В отличие от глобальных, локальные знания чаще всего существуют в неявном виде, в неформальных сетях коммуникации агентов экономики. Процесс их выделения и описания неполон и весьма фрагментарен. Их не всегда можно найти в разрозненных источниках, представления могут быть зачастую противоречивыми и неустойчивыми (что в полной мере относится к так называемым «нетрадиционным» углеводородам – сланцевому газу, сланцевой нефти и др.).

Инновационный процесс – не только новые технологии

Привычная, понятная и до сих пор часто применяемая «индустриальная парадигма» распространения знаний характеризовалась линейной однонаправленной моделью инновационного процесса, с постадийным переходом от фундаментальных к прикладным исследованиям, а далее – к внедрению получаемых результатов в практику в виде новых изделий, технологических процессов и т. д. Модель, безусловно, была эффективной на определенном этапе, но этот этап уже закончился. Процесс формирования новых знаний не стоит на месте, он развивается все более динамично. Современные знания и новации в нефтегазовом секторе, определяющие современную динамику его развития, как правило, уже имеют другую природу своего происхождения, распространения и коммерциализации, существенно отличающуюся от индустриальной системы. На смену простым линейным связям пришло интерактивное взаимодействие по многим направлениям деятельности, и здесь главный фактор – влияние той благоприятной среды, в которой находится основной «агент» изменений – индивид с уникальным опытом и знаниями. Развитие такого интерактивного взаимодействия невозможно вне определенной среды, без которой процессы формирования, накопления и применения новых знаний просто невозможны.

Влияние среды сказывается и в том, что на смену традиционной линейной модели – поиск, разведка, освоение и разработка залежей углеводородов – пришла более сложная «сетевая структура». Ее отличительная особенность – наличие постоянных «возвратов» на предыдущие этапы или, напротив, «забегание» вперед, минуя некоторые последующие. Об этом, в ча-

стности, свидетельствует более чем умеренный рост объемов бурения и числа занятых в нефтегазовом секторе США – несмотря на бурный рост добычи сланцевого газа, сланцевой нефти и в целом углеводородов из трудноизвлекаемых источников.

Многие последовательные виды геолого-разведочных работ в этих условиях совмещаются – бурение поисковых и разведочных скважин совмещается с эксплуатационным бурением; поисково-разведочные сейсмические работы совмещаются с промысловой геофизикой; мероприятия по повышению нефтеотдачи пласта начинаются на самом начальном этапе и «интегрируются» в технологию добычи. Так, в США число сейсморазведочных партий достигло пика в 1981 г. – 8 172, к 1999 г. их число сократилось более чем в 7 раз – 1 125, а в 2000 г. снизилось до вообще малозаметной величины – 63 партии. Одновременно число буровых станков снизилось с 3 970 в 1981 г. до 1 862 в 2014 г. [4]. Вместе с тем объем добычи углеводородов рос в течение всего этого времени стремительными темпами (т. е., с одной стороны, сокращение основных фондов, занятых в поисках, разведке и разработке месторождений, а с другой – стремительный рост добычи за счет результативности выполняемых работ).

Сейсморазведочные работы во все большей степени интегрируются в состав работ, выполняемых в процессе бурения скважин, что отражает «стирание» грани между поисково-разведочными и эксплуатационными скважинами. Основная причина – экономическая нецелесообразность в границах достаточно хорошо изученной геологической формации проводить детальные чисто геофизические и поисково-разведочные работы. С другой стороны, резко возросла доля горизонтальных скважин (в США, с учетом разработки сланцевых месторождений углеводородов, – 68 %) и стремительно выросла производительность при выполнении буровых работ (более чем в 5 раз за истекшие 10 лет в пересчете на глубину проходки в расчете на один буровой станок).

Непосредственное влияние новых технологий и новых знаний находит отражение не только в изменении ранее принятой последовательности выполнения работ, но и в уменьшении сроков и, как результат, в снижении издержек на освоение вовлекаемых в экономический оборот источников углеводородов. К числу наиболее значимых технологических новшеств, которое способствовало значительному уменьшению удельных затрат на бурение скважин в США, относятся, например, так называемые

«шагающие буровые станки» (walking rigs) – мобильные буровые установки.

Меняются и сами подходы к реализации тех или иных проектов по освоению объектов. Высокая волатильность цен на углеводороды ведет к тому, что некоторые этапы могут и разрываться во времени. В частности, опыт реализации проектов освоения нетрадиционных источников углеводородов показывает возможность и (следует подчеркнуть) целесообразность в ряде случаев разнесения во времени сроков выполнения отдельных видов работ. Например, в ситуации низких цен на углеводороды невыгодно осуществлять их продажу. Тем не менее, можно проводить бурение новых скважин, но в то же самое время работы по гидроразрыву и интенсификации притока углеводородов осуществлять с определенной отсрочкой. Данной «стратегии» имеет смысл придерживаться, когда уровень цен будет соответствовать представлениям о достижении требуемой экономической эффективности. Такая процедура таит в себе как значительные риски, так и значительные выгоды.

Можно вполне обоснованно утверждать, что в основе «сланцевой революции» – не столько увеличение объемов геологоразведочных работ (или бурения, с чем в России прежде всего связывают перспективы добычи углеводородов), сколько «интеллектуализация» процесса оценки и освоения залежей [5].

В современном нефтегазовом секторе теоретические знания все более тесно взаимодействуют с практикой и средой применения. В результате можно констатировать, что во многом благодаря этому происходит:

- стремительное изменение знаний и представлений о процессах нефтегазонакопления в недрах Земли;
- обоснование возможности поиска и добычи углеводородов в недостижимых ранее источниках (новых типах пород, на «бесперспективных» глубинах и т. п.);
- прорывные достижения в области физики, химии, связанные с извлечением углеводородов из ранее «бесперспективных» пород (коллекторов) и т. д.

Новые знания и умения оказывают значимое влияние на расширение круга потенциальных источников сырья, осваиваемых современным нефтегазовым сектором. В значительной мере возникновение и распространение данных новых знаний связано с наличием и развитием стимулирующей институциональной среды.

Наличие соответствующей среды становится одним из важнейших факторов и усло-

вий получения и перетока новых знаний и умений. Чтобы получать современные представления о происходящих процессах, требуется накопление огромного количества знаний в различных областях, что практически уже невозможно осуществить в одиночку. Следовательно, необходимо создание среды. А именно, критически важно наличие:

- коллектива единомышленников из различных областей знаний, занимающихся исследованием одних и тех же проблем;
- адекватной нормативной базы;
- возможности практического применения получаемых результатов.

Институциональная среда и развитие технологий

Наиболее успешный опыт в данном направлении накоплен в США. В этой стране выдается единая «сквозная» лицензия на разработку месторождения, что гарантирует инвестору, арендовавшему участок, право на разведку и разработку, добычу и реализацию нефти и газа. С принятием Закона об энергетической политике в 1992 г.), участок земли сдается в аренду на 10 лет, однако впоследствии договор продлевается, если проводятся работы по бурению или ведется коммерческая добыча. Если этого не происходит, то договор аренды автоматически разрывается.

Эффективность и простота норм и правил, связанных с предоставлением лицензий и вопросами собственности на землю, привели в США к стремительному росту числа лицензий на право пользования недрами: к 2012 г. их число достигло 63 000 (в России – чуть более 3 000). Вся система регулирования нефтегазового сектора США ориентирована на стимулирование недропользователей к применению новых методов добычи. Нельзя не упомянуть и о льготах недропользователям в зависимости от уровня дебита скважин. В США с 1995 г. действует закон «О добыче и сохранении нефти и газа», который предоставляет налоговые льготы по скважинам с суточным дебитом менее 3,4 т и обводненностью более 95 %.

Важно, что отдельные штаты имеют свою значимую нишу в стимулировании инновационной деятельности в нефтегазовом секторе. В Техасе, например, действует закон, согласно которому в случае применения методов увеличения нефтеотдачи пласта предоставляются значительные налоговые льготы на период до 10 лет. Доминантой политики в области регулирования нефтегазового сектора в США является стимулирование недропользователей к принятию повышенных рисков при испытани-

ях и освоении новых инновационных методов добычи. Следует заметить, что к 2011 г. количество квалифицированных специалистов, занятых в нефтегазовом секторе США, достигло почти 2 млн чел. Причем их число мало изменилось в связи с бумом добычи сланцевого газа. Это свидетельствует о том, что в основе «сланцевой революции» – применение накопленных знаний и опыта, а также возможность их распространения в рамках сектора, чему способствует рост числа и разнообразия компаний, осуществляющих добычу углеводородов (более 16 000), при многократно большем числе компаний, оказывающих специализированные технические и прочие услуги.

Пример США подтверждает, что результат может быть достигнут только в рамках определенной среды, а распределение рисков между всеми участниками процесса является важнейшим лейтмотивом государственной политики в данной области.

Вполне очевидно, что новые знания, технологии и умения применяются системно и последовательно, если у компаний отсутствует возможность получения «незаработанного дохода» (например, за счет необоснованных льгот и преимуществ, манипулирования условиями ведения бизнеса и т. д.). Поэтому наличие конкурентной среды – необходимое (но, увы, не достаточное) условие успешного развития нефтегазового сектора в инновационно-ориентированном направлении.

Анализ динамики процессов развития нефтегазового сектора России в инновационно-ориентированном направлении дает мало оснований для оптимизма [6]. Состояние конкурентной среды свидетельствует о значительной инерции – безусловно доминируют «национальные» (по существу, а не только по статусу) компании – ОАО «Роснефть», ОАО «Газпром» и т. д. Как итог, в России применение новых технологий, в частности новых методов повышения нефтеотдачи пластов, отличается большим «своеобразием». Как отмечает академик Р.Х. Муслимов, «...рост добычи нефти (в 1980-е гг. – В. К.) за счет методов увеличения нефтеотдачи (МУН) существенно ускорился – с 1,3 млн т в 1975 г. до 11,4 в 1990 г. ...К сожалению, точные и конкретные данные по объему и эффективности применения методов увеличения нефтеотдачи пластов в России за годы рыночных реформ отсутствуют... Большинство ГРП (методов гидроразрыва пластов, которые широко применяются для разработки сланцевых залежей) проводится на... высокопродуктивных объектах для интенсификации разра-

ботки и поэтому не может быть отнесено к категории МУН...» [7, с. 383–384].

В России широко распространено избирательное применение новых технологий в нефтегазовом секторе, в то время как собственные технологические системы и подходы практически не создаются.

Неизбежно возникает вопрос: кто и как может обеспечить появление новых знаний, технологий, умений и т. д.? Ответ, как представляется, состоит в следующем:

- в общем случае в получении новых знаний должны принимать участие все стороны – от государства до бизнеса (включая средний и мелкий, в наибольшей степени заинтересованный в этом);

- расходы на науку и получение новых знаний неправомерно связывать исключительно с финансированием по линии государства (включая национальные нефтяные корпорации) и ТНК;

- государственная политика должна строиться таким образом, чтобы создаваемые условия позволяли формировать конкурентную среду, обеспечивающую отечественным компаниям непрерывное получение так называемой динамической ренты.

В настоящее время, как никогда, возросло значение таких условий, как наличие опыта, среды и мотивации. Среди причин этого можно отметить:

- изменение размеров месторождений в сочетании с их «новой природой» привело к востребованности уникальных и специфических знаний;

- наличие разветвленного и разнообразного сервисного сектора – от стандартных до самых сложных операций (например, в границах «Большого Ставангера» – Норвежского центра операций на шельфе Северного моря – успешно работает свыше 500 инновационно-ориентированных сервисных фирм);

- переход к налогообложению экономических результатов; нужны не налоговые льготы, а системные рамки, которые стимулировали бы компании принимать высокие риски освоения новых источников сырья;

- конструктивное взаимодействие финансовой системы и нефтегазового сектора – ориентация на долгосрочные результаты (прежде всего, доступность «длинных денег») – спо-

собствует повышению устойчивости инновационного бизнеса.

В мире накоплен огромный опыт взаимодействия различных компаний, есть место любым вариациям форм взаимодействия. В то же время нельзя не видеть, что в нефтегазовом секторе существенно увеличивается доля национальных нефтяных компаний, что отражает инерционный тренд развития отрасли, связанный с распространением «традиционных» знаний, навыков и умений. В то же время транснациональные компании все больше и больше выполняют роль «системных интеграторов» и являются распространителями передовых технологий, знаний и опыта. Прямое участие ТНК в генерации новых знаний является скорее исключением. Лидерство перешло к наукоемким сервисным компаниям – от самых малых и до гигантов, таких как «Шлюмберже», «Бейкер Хьюз», «Халибёртон», «Вестерн Атлас» и др.

Мировой нефтегазовый сектор проходит через стадию смены не только технологического уклада (все большей его интеллектуализации), но и изменения всей модели функционирования и развития. В основе этого процесса – новые знания (как глобальные, так и локальные, практические). Получение знаний, их распространение и применение невозможны без адекватной институциональной среды. Не только новые технологии и уровень цен, но также и благоприятный инвестиционный климат, степень разнообразия компаний и форм их взаимодействия, развитие конкуренции во всех сегментах нефтегазового сектора, а также адекватное меняющимся условиям освоения углеводородов взаимодействие государства и нефтегазового сектора – вот неполный перечень условий, который движет «сланцевую революцию».

Нельзя и неправомерно примитивизировать сложный и многоаспектный характер взаимодействия факторов, обеспечивающих процесс добычи углеводородов. Инвестиции в этом ряду – важное, но не всеобъемлющее объяснение феномена роста добычи углеводородов там, где такой добычи «не могло быть». Разнообразие и качественные особенности институциональной среды, а также наличие возможности эффективного взаимодействия самых различных экономических агентов – одна из основных движущих сил развития современного минерально-сырьевого сектора.

рынке продала последний актив // Ведомости. – 2015. – 22 дек.

3. Кудрявцев Н. А. Нефть, газ и твердые битумы в изверженных метаморфических породах. – Л. : Гостоптехиздат, 1959.

4. United States Petroleum Statistics. 2014 Data. – 14 p. – URL : <http://www.ipaa.org/economics-analysis-international/economic-reports>.

5. Independent Petroleum Associated of America : official site. – URL : <http://www.ipaa.org/economics-analysis-international/industry-statistics/>.

6. Крюков В. А. Институциональные барьеры развития нефтегазового сектора России (на примере Восточной Сибири) // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2012. – № 4 (16). – С. 151–157.

7. Муслимов Р. Х. Нефтеотдача: прошлое, настоящее, будущее. – Казань : Фэн, 2012.

1. Meadows, D. H., Randers, J., Meadows, D. D. (2012), *Predely rosta: 30 let spustya* [Limits to Growth: 30 Years Later], Moscow: Binom. Laboratoriya znaniy publ., 358 p.

2. Fadeeva, A. (2015), *ConocoPhillips ushla iz Rossii posle 25 let raboty. Odnа iz pervykh inostrannykh kompanii na rossiiskom neftyanom rynke prodala poslednii aktiv*. *Vedomosti* [American oil company ConocoPhillips left the Russian market after more than 25 years. One of the first foreign companies sold last asset on the Russian oil market. *Vedomosti*], from December 22.

3. Kudryavtsev, N. A. (1959), *Neft', gaz i tverdye bitумы v izverzhennykh metamorficheskikh porodakh* [Oil, gas and solid bitumens in igneous metamorphic rocks], Leningrad: Gostop-tekhizdat publ.

4. United States Petroleum Statistics. 2014 Data, 14 p., available at: <http://www.ipaa.org/economics-analysis-international/economic-reports>.

5. Independent Petroleum Associated of America, available at: <http://www.ipaa.org/economics-analysis-international/industry-statistics/>.

6. Kryukov, V. A. (2012), *Institutsional'nye bar'ery razvitiya neftegazovogo sektora Rossii (na primere Vostochnoi Sibiri)*. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii* [Institutional barriers to development of the oil and gas sector in Russia (on the example of Eastern Siberia). *Journal of New Economic Association*], No. 4 (16), pp. 151–157.

7. Muslimov, R. Kh. (2012), *Nefteotdacha: proshloe, nastoyashchee, budushchee* [Oil production: Past, Present, Future], Kazan: Fen publ.

Сведения об авторе:

Крюков Валерий Анатольевич – член-корр. РАН, д-р экон. наук, профессор, заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (Новосибирск)
E-mail: valkryukov@mail.ru

About the author:

Kryukov Valery Anatolievich – corresponding member of the RAS, doctor of economic sciences, professor, deputy director of Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Division of the RAS (Novosibirsk)
E-mail: valkryukov@mail.ru

Статья поступила в редакцию 30 ноября 2015 г.

СУЩНОСТЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

М.С. Марамыгин, Е.Н. Прокофьева, А.А. Маркова

Рассматривается определение электронных денег и электронных платежей с точки зрения российского законодательства, изучается теория вопроса в трудах ученых и экономистов. Выделяются две основные группы ученых: первая считает понятия «электронные деньги» и «электронные платежи» тождественными, вторая – объединяет понятие «электронные деньги» с банковскими картами. Представлена классификация электронных денег в зависимости от таких признаков, как вид носителя, эмитент, цель использования, уровень доступа и влияние государства. Признается, что свойства электронных денег схожи со свойствами обычных денег, однако спорным остается вопрос о приемлемости электронных денег. Также рассматриваются достоинства и недостатки электронных денег. К достоинствам отнесены высокая портативность, низкая эмиссионная стоимость и др. Основным недостатком названо отсутствие регулятора и нерешенность правовых вопросов. В заключение делается вывод о возможных перспективах дальнейшего развития электронных денег.

Ключевые слова: электронные деньги, электронные платежи, банковские карты, виды электронных денег, функции электронных денег, свойства электронных денег, достоинства и недостатки электронных денег.

THE NATURE, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF ELECTRONIC MONEY

M.S. Maramygin, E.N. Prokofieva, A.A. Markova

In article, the authors reviewed the definition of electronic money and electronic payments from the point of view of Russian legislation, and also studied the theory of this issue in the works of scientists and economists. The authors identified two main groups of scientists. The first group considers that the concepts of "electronic money" and "electronic payments" are identical. The second group identifies the concept of "electronic money" with cash cards. In the article the authors made the classification of electronic money depending on such features as: type of media, the issuer, purpose of use, level of access and influence of the state. The authors recognize that the properties of electronic money are similar to the properties of conventional money, however, controversial is the question of the admissibility of electronic money. The article also describes the advantages and disadvantages of electronic money. The advantages are its high portability, low emission values and other. The main disadvantage mentioned was the lack of controller and the unresolved legal issues. The authors make the conclusion about the possible prospects for further development of electronic money.

Key words: electronic money, electronic payments, cash cards, types of electronic money, functions of electronic money, properties of electronic money, advantages and disadvantages of electronic money.

Введение. Теория электронных денег как особого вида денег еще не создана. Имеются только одиночные публикации, но и они рассматривают лишь отдельные стороны данного вида денег. Комплексного подхода к описанию сущности и методов использования электронных денег также не существует. Не проработана и классификация видов электронных денег, что вызывает большие вопросы не только в области применения электронных денег, но и в их функционале.

Правовое отношение к электронным деньгам и электронным платежам отражено в Федеральном законе от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»: «Электронные денежные средства – денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского сче-

та (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа. При этом не являются электронными денежными средствами денежные средства, полученные организациями, осуществляющими профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, клиринговую деятельность и (или) деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами и осуществляющими учет информации о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета в соответствии с законодательством, регулирующим деятельность указанных организаций»; «Электронное средство платежа – средство и (или) способ, позволяющие клиенту опе-

ратора по переводу денежных средств составлять, удостоверять и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств в рамках применяемых форм безналичных расчетов с использованием информационно-коммуникационных технологий, электронных носителей информации, в том числе платежных карт, а также иных технических устройств» [1].

Согласно федеральному закону, средства, передаваемые в электронном виде, – электронные деньги. При этом закон не говорит, в какой валюте существуют эти средства: в национальной, иностранной или криптовалюте.

Таким образом, различные системы, использующие в расчетах собственные «не центробанковские» деньги, также можно причислить к электронным деньгам. А вот способ, которым эти деньги будут перемещаться от одного лица к другому, – электронный платеж.

Обзор литературы. Федеральный закон показывает разницу в электронных деньгах и электронных платежах. Однако ряд авторов считает эти понятия тождественными. Например, Ю.С. Крупнов, А.А. Хандруев, Ю.А. Тихомирова, Б.А. Райзберг используют термин «электронные деньги» в качестве синонима термина «электронные денежные платежи». М.П. Березина считает, что «электронные деньги есть электронный аналог наличных денег в виде файла, записанного на носитель – жесткий диск компьютера или смарт-карту» [2, с. 5].

Другие авторы (А.Н. Шаров, М.Г. Назаров, Ю.В. Пашкус) связывают термин «электронные деньги» с банковскими картами. Но операции с картами, как дебетовыми, так и кредитными, обязательно связаны с участием в расчетах банка, а в законе речь идет лишь о коммуникационно-технической составляющей расчета и не упоминается об эмиссионном или обслуживающем институте.

Наиболее интересными видятся мнения авторов, которые определяют электронные деньги с точки зрения институционального подхода как «требование на эмитента, хранящееся в форме электронного скрипа на микропроцессорной карте или диске компьютера». Некоторые исследователи отождествляют электронные деньги с деньгами депозитными. В.М. Усоскин считает, что электронные деньги существуют в виде «записей в памяти банковских компьютеров, передаваемых по каналам дистанционной связи» [3, с. 86].

Д.А. Кочергин определяет электронные деньги как новое средство платежа, которое

позволяет потребителям совершать платежные операции, не требуя обязательного доступа к депозитным счетам и участия эмитента в переводе стоимости [4].

Авторы статьи, изучив точки зрения экономистов, считают, что электронные деньги – это средство платежа, эмитированное в национальной, иностранной или криптовалюте, хранящееся в виде записи на электронном носителе. В то же время электронные деньги – это обязательство эмитента, которое должно быть выполнено в традиционных деньгах.

Гипотезы и методы исследования. Теоретической основой исследования являются положения теорий о сущности и функциях денег, их видах и свойствах. Рассмотрение электронных денег с различных точек зрения, классификация их по различным признакам. В методологическом плане исследование опирается на методы сравнительно-аналитического и системного анализа.

В вопросе о видах электронных денег существует также несколько точек зрения. Виды и формы электронных денег следует выделять, опираясь на классификационные признаки, такие как вид носителя информации, эмитент, цель использования, уровень доступа и влияние государства на деньги.

По **виду носителя**, как правило, выделяют электронные деньги на базе смарт-карт и на базе сетей и программных продуктов. Смарт-карты представляют собой предоплаченный продукт, так как на них записывается денежная стоимость, заранее переведенная эмитенту, в отличие от обычной карты, которая не имеет информации о балансе счета, а является лишь инструментом электронного банкинга. Сетевые деньги выпускаются в виде денежного файла эмитентом (организатором расчетов) при получении обычных денег и хранятся в памяти на жестких дисках или других носителях. Перенос сетевых денег осуществляется по каналам связи или сети Интернет.

По **эмитенту** электронные деньги можно разделить на деньги, эмитируемые кредитным институтом – в таком случае будем говорить о банковских формах электронных денег, – и не кредитным институтом. При этом деньги – с точки зрения **цели** – могут быть определены как многоцелевые и одноцелевые. Первые предполагают оплату любых товаров и услуг, вторые – чаще всего принимаются только эмитентом или ограниченным числом лиц.

По **уровню доступа** электронные деньги можно подразделить на персонализированные,

когда известен владелец (платательщик), и анонимные (идентификация пользователя не производится).

В зависимости от **степени влияния государства** электронные деньги делятся на центробанковские (по эмиссионному институту), или чаще встречается понятие фиатных денег, т. е. номинированных в национальной валюте, и частные (нефиатные), номинированные в других счетных единицах [5].

Сущность любой экономической категории раскрывается в функциях, которые она выполняет. Функции электронных денег более обширны, чем наличных денег. Электронные деньги также выполняют функцию средства платежа, являются мерой стоимости и средством накопления. Кроме того, в операциях с электронными деньгами можно вновь говорить о функции мировых денег, особенно если это касается нефиатных видов, которые не привязаны к определенной валюте. Функция средства обращения при использовании электронных денег скорее носит характер учета движения стоимости, поэтому применительно к этой форме денег следует выделять учетную функцию.

Свойства электронных денег схожи со свойствами обычных денег и даже могут быть расширены, однако некоторые свойства им не присущи. Так, электронные деньги, в отличие от обычных, обладают абсолютной *однородностью* – отдельные экземпляры электронных денег не обладают уникальными свойствами (каковыми, например, являются царапины на монетах или пометки на банкнотах). *Надежность* электронных денег также может отличаться в зависимости от доверия пользователя к эмитенту.

Для осуществления быстрых платежей деньги должны обладать таким свойством, как *делимость*. Электронные деньги легко размениваются, а также обеспечивают проведение микроплатежей.

Портативность означает удобство использования электронных денег. Данное свойство полностью реализуется электронными деньгами и может быть названо универсальностью данного вида денег.

Спорным вопросом является *приемлемость* электронных денег. Готовность пользоваться электронными деньгами зависит не только от доверия к институту-эмитенту, но и от способности населения овладеть технологией электронных расчетов. С другой стороны, приемлемость – это результат формирования у денежного носителя определенных свойств, который свидетельствует о превращении его в

деньги, т. е. любой предмет, принятый в платеже, может выступать деньгами.

Другие свойства, такие как *ликвидность*, *долговечность* и прочие, естественно должны переходить к электронным деньгам.

Результаты исследования. К основным достоинствам электронных денег авторами отнесены:

- высокая портативность (электронные деньги не связаны с физическими качествами, такими как вес, размер);

- низкая стоимость эмиссии электронных денег (производство электронных денег практически ничего не стоит, нет необходимости изымать из обращения ветхие деньги и печатать новые);

- отсутствие необходимости в физическом пересчете денег (эта функция переносится на носитель стоимости или платежный инструмент);

- простая организация безопасности (в сравнении с необходимостью охраны наличных денег, например при инкассировании средств);

- время платежных операций с точностью до секунд может фиксироваться электронными системами, что существенно упрощает идентификацию и локализацию каких-либо спорных событий, в том числе позволяет точно определить и время сомнительных сделок;

- отсутствие необходимости пересчитывать и инкассировать электронные деньги, а также организовывать для них специальные хранилища, которые в случае традиционных наличных средств могут очень дорого стоить;

- высокая долговременность (сохранность) электронных денег – они не теряют своих количественных и качественных свойств с течением времени.

В то же время электронные деньги обладают и рядом недостатков. Главным из них, по мнению авторов, является отсутствие регулятора и нерешенность правовых вопросов в области операций с электронными деньгами.

Также, несмотря на портативность, электронные деньги не могут существовать без специальных технологических и технических инструментов, в том числе без высокотехнологичных средств хранения и обращения.

Электронные деньги, как и наличные, в случае физической утраты их носителя, восстановить невозможно. Как и в случае реальных денег, также возможны хищения электронных денег с помощью определенных инновационных методов, а также используя имеющиеся

и вновь найденные уязвимости в технологиях защиты.

Из-за отсутствия регулятора в сфере обращения электронных денег встает вопрос о контроле за информационной безопасностью при использовании такого инструмента. В настоящее время Банк России говорит об информационной безопасности организаций банковской системы России в целом, что регулируется стандартами ЦБ РФ [6; 7].

В соответствии со стандартами, для управления рисками нарушения информационной безопасности кредитная организация создает собственную службу информационной безопасности, формирует политику в этой области, составляет модели угроз и нарушений. Банк России устанавливает общие требования по обеспечению средствами антивирусной защиты банковских платежных и информационных технологических процессов при использовании Интернета и средств криптографической защиты информации. Уделено особое внимание обработке персональных данных. Однако, применение стандартов для кредитных организаций осуществляется на добровольной основе. Таким образом, гарантии защиты потребителей при использовании альтернативных систем расчетов по-прежнему нет.

Несмотря на все имеющиеся недостатки, объемы расчетов с использованием электронных денег постоянно увеличиваются, физическим лицам доступно все больше способов оплаты товаров и услуг через Интернет [8]. Для дальнейшего развития необходимо решить проблему вывода электронных денег и их перевода,

например на банковскую карту. Многие системы уже сейчас предлагают такой сервис. Также большое влияние на рынок электронных платежей оказывает развитие информационных технологий и мобильных устройств. Поэтому борьба за клиентов должна основываться на принципах оперативности и надежности.

В условиях экономического кризиса, сопровождающегося ускоренными темпами инфляции, ростом денежной массы и сокращением потребления, можно говорить о снижении интереса к электронным деньгам. Это объясняется растущими рисками при использовании небанковских систем расчетов, так как отсутствует гарантия исполнения обязательств эмитентом электронных денег при недостатке ликвидности или банкротстве. В таком случае стабильными можно назвать расчеты с использованием пластиковых карт, банковских переводов, особенно банков с государственным участием. Однако при банкротстве банка совершенный незадолго до этого платеж не будет исполнен в срок. Но и в этом случае следует рассмотреть вопрос о необходимости обязать банки создавать запас средств для проведения платежей в случае отзыва лицензии еще в течение, например, недели. Но со стороны банка такие действия будут восприняты ненужными.

Также на снижение доли расчетов с использованием электронных денег могут повлиять ограничения, оговоренные в Федеральном законе «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (табл.).

Ограничения для физических лиц при использовании электронных денег, тыс. руб. [9]

Тип электронных денег	Ограничение	
	Максимально допустимый остаток	Общая сумма переводов
Персонифицированные	600	—
Неперсонифицированные	15	40*

* В течение календарного месяца для одного электронного средства платежа.

Кроме того, приемлемость электронных денег зависит от возможностей распоряжаться остатком денежных средств. Федеральный закон «О национальной платежной системе» позволяет физическим лицам получать остаток электронных денежных средств путем перевода их на банковский счет, перевод без открытия счета или выдачу наличными для персонифицированных электронных платежей, тогда как юридические лица могут лишь получить средства переводом на банковский счет. К тому же если для физических лиц и в случае ис-

пользования неперсонифицированных электронных денег сохраняется возможность перевода на банковский счет, то юридические лица идентифицируются в обязательном порядке [1].

Экономическая ситуация и ограничения в возможности использования электронных платежных средств – не единственные факторы, сдерживающие их развитие. Электронные деньги уступают традиционным платежным инструментам и по другим параметрам:

– средства не подлежат страхованию согласно федеральному закону № 177-ФЗ «О стра-

ховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» [10];

- на остаток средств не могут быть начислены проценты;
- эмитент не имеет права предоставлять овердрафт при недостатке средств;
- за перевод электронных денег может взиматься комиссия.

Заключение. Однозначно представить перспективы развития и использования электронных денег в России сложно. С одной сторо-

ны, ужесточающиеся требования к операциям с электронными деньгами замедляют их внедрение в повседневную жизнь. С другой стороны, более четкое регулирование и создание нормативной базы в сфере обращения электронных денег делает этот инструмент более понятным для пользователей. Также развитие информационных технологий благотворно влияет на рынок электронных платежных средств. Однако здесь остро стоит вопрос об обеспечении информационной безопасности.

1. О национальной платежной системе : Федеральный закон № 161-ФЗ от 27 июня 2011 г. (с изм. и доп. на 28 дек. 2013 г.).

2. Березина М. П. Деньги в современной интерпретации // Бизнес и банки. – 2002. – № 22. – С. 1–8.

3. Усоскин В. М. Теории денег. – М. : Мысль, 1976.

4. Кочергин Д. А. Электронные деньги. – М. : Маркет ДС : ЦИПСИР, 2011. – 424 с.

5. Марамыгин М. С., Прокофьева Е. Н., Маркова А. А. Экономическая природа и проблемы использования виртуальных денег (криптовалют) // Изв. УрГЭУ. – 2015. – № 2 (58). – С. 37–43.

6. Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения : Стандарт Банка России СТО БР ИББС-1.0-2014 : принят и введ. в действие распоряжением Банка России от 17 мая 2014 г. № Р-399. – URL : http://www.cbr.ru/credit/gubzi_docs/st-10-14.pdf.

7. Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Методика оценки соответствия информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации требованиям СТО БР ИББС-1.0-2014 : Стандарт Банка России СТО БР ИББС-1.2-2014 : принят и введ. в действие распоряжением Банка России от 17 мая 2014 г. № Р-399. – URL : http://www.cbr.ru/credit/gubzi_docs/st-12-14.pdf.

8. Криворучко С. В., Лопатин В. А., Абрамова М. А., Шакер И. Е. Механизм оборота электронных денег: теория и практика : моногр. – М. : Русайнс, 2015. – 116 с.

9. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : Федеральный закон № 115-ФЗ от 7 авг. 2001 г. № 115-ФЗ (ред. от 29 июня 2015 г.).

10. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации : Федеральный закон № 177-ФЗ от 23 дек. 2003 г. (ред. от 13 июля 2015 г.).

1. Federalnyi zakon No. 161-FZ "O natsional'noi platezhnoi sisteme" [Federal Law No. 161-FZ "On the national payment system"], from June 27, 2011 (as subsequently amended December 28, 2013).

2. Berezina, M. P. (2002), Den'gi v sovremennoi interpretatsii. Biznes i banki [Money in the modern interpretation. Business and banks], No. 22, pp. 1–8.

3. Usoskin, V. M. (1976), Teorii deneg [Theory of money], Moscow: Mysl publ.

4. Kochergin, D. A. (2011), Elektronnye den'gi [E-money], Market DS publ., TsIPSiR publ., 424 p.

5. Maramygin, M. S., Prokofieva, E. N., Markova, A. A. (2015), Ekonomicheskaya priroda i problemy ispol'zovaniya virtual'nykh deneg (krip-

tovalyut). Izvestiya UrGEU [The economic nature and problems of the use of virtual money (cryptocurrency). USUE Bulletin], No. 2 (58), pp. 37–43.

6. Standart Banka Rossii STO BR IBBS-1.0-2014 "Obespechenie informatsionnoi bezopasnosti organizatsii bankovskoi sistemy Rossiiskoi Federatsii. Obshhie polozheniya" [Standard of the Bank of Russia STO BR IBBS-1.0-2014 "Ensuring information security of the organizations of a banking system of the Russian Federation. General provisions"], accepted and entered by the Order of the Bank of Russia from May 17, 2014, No. R-399, available at: http://www.cbr.ru/credit/gubzi_docs/st-10-14.pdf.

7. Standart Banka Rossii STO BR IBBS-1.2-2014 "Obespechenie informatsionnoi bezopasnosti organizatsii bankovskoi sistemy Rossiiskoi

Federatsii. Metodika otsenki sootvetstviya informatsionnoi bezopasnosti organizatsii bankovskoi sistemy Rossiiskoi Federatsii trebovaniyam STO BR IBBS-1.0-2014” [Standard of the Bank of Russia STO BR IBBS-1.2-2014 “Ensuring information security of the organizations of a banking system of the Russian Federation. Technique of an assessment of compliance of information security of the organizations of a banking system of the Russian Federation to requirements of STO BR IBBS-1.0-2014”], accepted and entered by the Order of the Bank of Russia from May 17, 2014, No. R-399, available at: http://www.cbr.ru/credit/gubzi_docs/st-12-14.pdf.

8. Krivoruchko, S. V., Lopatin, V. A., Abramova, M. A., Shaker, I. E. (2015), *Mekhanizm oborota elektronnykh deneg: teoriya i praktika*:

monografiya [The mechanism of e-money circulation: theory and practice: monograph], Moscow: Rusains publ., 116 p.

9. Federal'nyi zakon No. 115-FZ “O protivodeistvii legalizatsii (otmyvaniyu) dokhodov, poluchennykh prestupnym putem, i finansirovaniyu terrorizma” [Federal Law No. 115-FZ “About counteraction to legalization (laundering) of incomes from crime and terrorist financing”], from August 07, 2001 (ed. June 29, 2015).

10. Federal'nyi zakon No. 177-FZ “O strakhovanii vkladov fizicheskikh lits v bankakh Rossiiskoi Federatsii” [Federal Law No. 177-FZ “About insurance of individual deposits in the Russian Federation”], from December 23, 2003 (ed. July 13, 2015).

Сведения об авторах:

Марамыгин Максим Сергеевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансовых рынков и банковского дела Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)
E-mail: maramygin_ms@usue.ru

Прокофьева Елена Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансовых рынков и банковского дела Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)
E-mail: fribd@usue.ru

Маркова Анастасия Александровна – старший преподаватель кафедры финансовых рынков и банковского дела Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)
E-mail: fribd@usue.ru

About the authors:

Maramygin Maksim Sergeevich – doctor of economic sciences, professor, head of Department of the financial markets and banking in Ural State University of Economics (Yekaterinburg)
E-mail: maramygin_ms@usue.ru

Prokofieva Elena Nikolaevna – candidate of economic sciences, associate professor of Department of the financial markets and banking in Ural State University of Economics (Yekaterinburg)
E-mail: fribd@usue.ru

Markova Anastasiya Aleksandrovna – senior teacher of Department of the financial markets and banking in Ural State University of Economics (Yekaterinburg)
E-mail: fribd@usue.ru

Статья поступила в редакцию 30 октября 2015 г.

РАЗВИТИЕ НАУЧНЫХ ПРЕДПОСЫЛОК ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ*

А.Е. Миллер

Ставится цель развития теоретических основ и разработки методологии организационно-технологических изменений. Доказана методологическая значимость классического процессно-системного подхода в выявлении научных предпосылок организационно-технологических изменений и обеспечении возможности предвидеть смену технологий, потребителей, конкурентов, организационно-экономических факторов, оказывающих влияние на внутренние изменения, возникающие в результате вынужденной адаптации промышленных предприятий к изменениям внешней среды. Исследованы особенности формирования предпосылок организационно-технологических изменений. Обоснована необходимость наличия механизма организационно-технологических изменений, а также эффективного и непрерывного управления их формированием и использованием. Аргументирована экономическая основа организационно-технологических изменений. Выделены ее ключевые элементы: принципы, с помощью которых механизм организационно-технологических изменений построен как система; задачи, решение которых способствует предприятиям двигаться в стратегически обоснованном направлении; целевые функции, которые призваны раскрывать роль и назначение механизма организационно-технологических изменений. Раскрыты основные признаки механизма организационно-технологических изменений, отражающих его сущность и содержание. Предложены и аргументированы ключевые направления дальнейших проблемных исследований организационно-технологических изменений.

Ключевые слова: организационно-технологические изменения, технологический уклад, промышленное предприятие, мониторинг изменений.

DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC PREREQUISITES OF ORGANIZATIONAL AND TECHNOLOGICAL CHANGES

A.E. Miller

In article the object of development of theoretical bases and development of methodology of organizational and technological changes is set. The methodological importance of classical process and system approach in detection of scientific prerequisites of organizational and technological changes and a possibility to expect the change of technologies, consumers, competitors, organizational economic factors having impact on the internal changes resulting from the compelled adaptation of the industrial enterprises to changes of environment is proved. Features of formation of prerequisites of organizational and technological changes are investigated. Need of existence of the mechanism of organizational and technological changes, and also effective and continuous management of their formation and use is proved. The economic basis of organizational and technological changes is reasoned. Its key elements are allocated: the principles by means of which the mechanism of organizational and technological changes is constructed as system; tasks which decision promotes the enterprises to move in strategically reasonable direction; criterion functions are urged to open a role and purpose of the mechanism of organizational and technological changes. The main signs the mechanism of the organizational and technological changes reflecting its essence and the contents are opened. The key directions of further problem researches of organizational and technological changes are offered and reasoned.

Key words: organizational and technological changes, technological way, industrial enterprise, monitoring of changes.

Введение. Решение широкого круга проблем, связанных с повышением эффективности российской экономики и ростом ее конкурентоспособности, возможно при условии структурной перестройки, качественных организационных и технологических изменений в экономике конкретных субъектов хозяйствования. Они способствуют не только повышению их материального потенциала, но создают благоприятную почву для практической реализации способностей каждого работника. Отсутствие современных методов управления в условиях институциональной неопределённости переход-

ной экономики также требует поиска рациональных форм хозяйствования, всемерно адаптированных к быстро меняющейся обстановке внутренней и внешней экономической среды. Предприятия-производители сталкиваются с множеством проблем: непрерывно меняющейся рыночной конъюнктурой, иными принципами формирования цен, потребностью в управлении совершенно новыми по своему характеру отношениями с поставщиками сырья и потребителями готовой продукции, изменениями в финансово-кредитной системе, острой нехваткой собственных оборотных средств, много-

* Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ в рамках государственного задания вузам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014–2016 гг., проект № 2378.

численными явлениями несостоятельности ранее вполне благонадежных партнёров и кризисом платежей. Чтобы обеспечить устойчивость деятельности предприятия в соответствии с новыми требованиями, необходима адаптация научных, конструкторских, технологических разработок к условиям предприятия.

Обзор литературы. Основы современного понимания организационно-технологических изменений заложил Й. Шумпетер [1]. В книге «Теория экономического развития» он показывает их ключевую роль в экономическом развитии общества. Он считает, что под ними следует понимать новшество в производственной и непроизводственной сфере технологического, организационного и экономического характера. Этим Й. Шумпетер дал развернутое представление об организационно-технологической деятельности, влияющей на характер и скорость развития экономической системы [1, с. 159]. Организационно-технологическая деятельность направлена: на создание, организацию производства и реализацию продукции принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции; создание и применение новых или модернизацию существующих технологий ее производства, распространения и использования; применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных нововведений при разработке, организации производства, выпуске и сбыте продукции, обеспечивающих или экономию затрат, или рост объемов производства и продаж востребованной на рынке продукции.

Масштабы организационно-технологической активности, таким образом, периодически меняются, причем эти изменения происходят в тесной связи с долговременными колебаниями состояния экономической конъюнктуры в целом. В результате средне- и долгосрочной перспективы экономическое развитие определяется организационно-технологическим потенциалом в лице того или иного технологического уклада. Каждому технологическому укладу соответствует определенная структура экономических институтов и форм организации производства, обеспечивающих расширенное воспроизводство соответствующих систем. Воспроизводство технологического уклада характеризуется доминированием глобальных финансово-промышленных групп, широким использованием институтов государственного регулирования мировой торговли и стимулированием научно-технического прогресса, развитой системой государственной организацион-

но-технологической активности, превалированием гибких форм организации технического процесса с активным вовлечением сотрудников промышленных предприятий в управление, значительным перераспределением ресурсов из частного сектора в общественный. Становление новейшего технологического уклада предполагает государственную поддержку соответствующих фундаментальных и прикладных исследований, подготовку кадров требуемой квалификации, создание необходимой информационной инфраструктуры, а также системы охраны и вовлечения результатов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот.

Поиск этих оптимальных направлений организационно-технологической политики осуществляется с учетом потребностей в перспективных технологиях новейшего технологического уклада, с одной стороны, и имеющихся научных и производственно-технологических заделов, с другой. Неравномерность появления организационно-технологических изменений проявляется двояким образом:

- во-первых, изменения не распределяются в одинаковой мере между различными отраслями и сферами хозяйства, а концентрируются в отдельных областях «экономического пространства»;

- во-вторых, и во времени изменения распределены неравномерно, появляясь всегда группами или типами.

Среди типов изменений следует выделить первичные и вторичные. Первичные (еще их называют базисными или радикальными) – это изменения, создающие основу для появления новых отраслей производства и образования новых рынков. Вторичные (или улучшающие) изменения возникают в процессе «доводки» новых товаров и технологий, их максимального приспособления к требованиям рынка. Что касается конкретного механизма первичных изменений, в основе которого лежит получение прибыли, то здесь существует два подхода.

Первый из них представлен в исследованиях Г. Менша [2] и А. Кляйнкнехта [3], которые полагают, что ухудшение состояния предприятия порождает стимулы к изменениям. И наоборот, когда предприятие процветает, ему нет необходимости что-либо серьезно менять в уже отлаженном производстве. Г. Менш указывает, что конец процветания старых отраслей увеличивает склонность собственников капитала к инвестированию в новые товары и технологии, поскольку, несмотря на то, что прибыль в фазе депрессии мала, собственники видят во вкладе капитала в изменения меньше

риска, нежели во вкладе в старые товары и технологии или долговые обязательства. А. Кляйнкнехт подчеркивает, что в период продолжительных экономических кризисов происходит переход промышленного предприятия от стратегии максимизации прибыли (которой она придерживается в период процветания) к стратегии минимизации относительно риска. До тех пор, пока уже существующие товары и технологии приносят существенную прибыль, склонность к изменениям невелика, поскольку производственная деятельность всегда связана с риском. Когда же наступает продолжительный кризис и перспективы в традиционных отраслях ухудшаются, риск изменений уже не является непреодолимым препятствием, ибо любые другие альтернативы могут оказаться еще более рискованными. Общий вывод из этой схемы – наибольшее число базисных изменений приходится на тяжелые и продолжительные депрессии.

Второй подход отстаивают Дж. Кларк с соавторами [4; 5]. С их точки зрения, именно процветающее промышленное предприятие, уверенное в перспективах расширения рынка и роста прибылей, проявляет повышенную организационно-технологическую активность. В случае же затруднений предприятию становится уже не до технологических изменений, поскольку вырастает степень риска, связанного с изменениями. Отсюда вывод – основная масса первичных изменений реализуется в период долговременного улучшения конъюнктуры.

По сути, противоречие между двумя подходами кажущееся. В значительной мере все сводится к тому, как оценивается горизонт внутрифирменного планирования. Сторонники второго подхода полагают, что этот горизонт относительно мал. У сторонников первого подхода этот горизонт, напротив, предполагается относительно большим; соответственно, промышленные предприятия заранее учитывают возможность будущего роста объема продаж и прибылей и осуществляют изменения, не дожидаясь действительного начала этого роста. Как раз в этот момент перехода от стратегии максимизации прибыли к стратегии минимизации риска и происходит расширение горизонта внутрифирменного планирования, ибо предприятие не будет заранее планировать риск и убытки, если только оно не рассматривает их как временные.

Механизм вторичных изменений связан с теорией их жизненного цикла, который проходит пути своего развития от начального периода бурного роста через стадию зрелости к

постепенному упадку. Этот прогресс происходит в двух измерениях: по вертикали (от более существенных изменений к менее существенным) и по горизонтали (от малой распространенности изменений до полного насыщения ими рынка).

Вертикальная составляющая жизненного цикла изменений описана в работе Дж. Ван Дейна [6] четырьмя фазами развития новой сферы деятельности. В первой фазе (внедрение) существует большое разнообразие потенциальных новых продуктов, но их выбор затруднен недостатком сведений о будущем спросе. Во второй фазе (рост) характер спроса в основном определен, и число новых продуктов резко сокращается. Одновременно увеличение объема продаж и стандартизация технологии стимулируют новые процессы, уменьшающие издержки производства. В третьей фазе (зрелость) темпы роста выпуска снижаются, обостряется конкуренция в результате дифференциации продукции. Изменения сводятся к отдельным улучшениям уже работающей технологии, причем изменения начинают смещаться от материало- и энергосберегающих к трудосберегающим. И, наконец, в четвертой фазе (упадок) объем продаж снижается, и насыщение рынка компенсируется новыми трудосберегающими процессами. Таким образом, в процессе жизненного цикла производства происходит постепенное «вытеснение» новых продуктов новыми организационно-технологическими процессами.

Горизонтальная составляющая жизненного цикла изменений описана схемой, разработанной Э. Мэнсфилдом [7]. Процесс распространяемости изменений рассматривается по аналогии с развитием эпидемического заболевания. Темп прироста числа предприятий, склонных к изменениям, прямо пропорционален доле структур, пока еще не применяющих изменения, в общем числе потенциальных потребителей. Скорость распространения изменений возрастает с ростом ее прибыльности и падает с увеличением ее капиталоемкости. Возникновение и продвижение изменений происходит быстрее в наукоемких отраслях. Скорость возникновения и продвижения изменений зависит также от возраста квалификации управленческого персонала.

Завершающим звеном рассматриваемой теории изменений является анализ взаимосвязей между неравномерностью производственной деятельности, с одной стороны, и долговременными тенденциями измерения общеэкономической конъюнктуры, с другой. Ключ-

чевой категорией в этой части концепции выступает понятие кластера изменений как совокупности базисных изменений, сконцентрированных на определенном отрезке времени и в определенном «экономическом пространстве». Причем это не случайное скопление отдельных технических новинок, а некая целостная система новых продуктов и технологий.

Исследование теории изменений и ее практическое воплощение в экономике России позволило выявить:

1) неравномерное распределение изменений в области экономического и временного пространств, их проявление всегда только группами или кластерами;

2) виды изменений (первичные, вторичные и т. д.) и подходы в описании их конкретных механизмов;

3) наличие взаимосвязей между неравномерностью производственной деятельности и долговременными тенденциями изменения общеэкономической конъюнктуры;

4) способы сбора исходной информации, позволяющей судить о процессах, протекающих в производственной сфере;

5) конкретный перечень задач, актуальных для эффективной деятельности организаций научно-технической сферы, а именно: ориентация научных организаций на устойчивое функционирование промышленных предприятий, обеспечение их экономического роста в первую очередь за счет активизации организационно-технологической деятельности; совершенствование системы бюджетного финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; отработка механизма получения государственного заказа на научную продукцию и услуги организациям с помощью системы проведения различных конкурсов, предварять которые должна работа с потенциальными потребителями научной продукции; создание базы данных научно-технических и организационно-технологических проектов;

6) объективную необходимость перехода к прямым связям между производителями научной продукции и ее потребителями;

7) эффективный механизм реализации научно-технической продукции, отсутствие которого снижает качество научных разработок, в результате чего научно-технический сектор теряет инвестиционную привлекательность; разработка подобного механизма, приспособленного к рыночным условиям, в которых уже работают предприятия, равно как и форма организации рынка научной продукции, потребует создания новых рыночных структур, с по-

мощью которых научная продукция дойдет до потребителя и превратится из объекта знания в предмет потребления.

В современной экономической литературе укоренилось мнение, что в настоящее время мир переживает новую индустриальную революцию, по своим масштабам и последствиям, может быть, более глубокую, чем та, что произошла в XVIII–XIX вв. Эта революция радикально преобразует формы деятельности людей, формы их организации, характер их отношений. Исследователи расходятся во мнениях об основных тенденциях этой революции, но вывод о том, что необходимость изменений, способность к ним выступают как императивное требование нашего времени, является общим. Как отмечает В. Распопов, «в современной конкурентной борьбе в первую очередь борьба идет не за обладание ресурсами, материальными ценностями, а за способность к изменениям (нововведениям)» [8].

Особенно актуальна эта проблема для современных промышленных предприятий, деятельность которых в результате политических и экономических изменений внешней среды радикально изменилась.

Механизмы приспособления к изменяющейся внешней среде разнообразны. Предметом нашего рассмотрения являются организационно-технологические изменения, т. е. целенаправленные изменения в функционировании промышленных предприятий как системы, которые вносят в них относительно стабильные элементы, преобразующие функции и характер управления.

Таким образом, в отличие от различных стихийных, спонтанно возникающих изменений, следует рассматривать механизм инициируемых и контролируемых изменений, происходящих на основе рационально-волевого действия. В связи с этим необходимо исследовать составляющие организационно-технологических изменений.

Первое и наиболее распространенное приращение этого термина связано с технико-технологическими изменениями производственного процесса, т. е. с использованием новых научных идей, технических приспособлений, технологических процессов, сырья, материалов и т. д. Й. Шумпетер установил наличие отношений кратко- и долгосрочных связей в процессе технико-технологических изменений, выявил условия накопления и распространения нововведений, описал факторы, положительно или отрицательно влияющие на использование изменений [1].

Более широкий подход к изменениям продемонстрировал П. Друкер, который считал, что это скорее экономическое и социальное понятие, чем техническое, так как даже в случае технико-технологических изменений меняются ценность и потребительские качества, извлекаемые потребителем из ресурсов. П. Друкер определял их как особый инструмент, средство, с помощью которого они стремятся осуществить новый вид продукта или услуг [9; 10].

В современной литературе подчеркивается системный характер изменений, это не плод какого-то одного, частичного изменения в производственном процессе или в организации управления, а результат совокупности взаимодействий, изменяющих всю систему промышленного предприятия. В.М. Распопов и В.Л. Тамбовцев определяют их как комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства для лучшего удовлетворения известной потребности людей [8; 11].

Особого внимания заслуживают исследования, показывающие социальную значимость процесса изменений. В.М. Распопов убедительно показал, что крупные технико-технологические изменения неизбежно ведут к широким социальным изменениям. Он отмечает, что этот процесс прежде всего изменяет функции работников субъекта хозяйствования [8].

Гипотеза и методы исследования. На современном этапе происходящие изменения нарушают стабильность функционирования промышленного предприятия, что требует новых способов организации производства и управления им. Искусство эффективного управления изменениями состоит в поддержании баланса между функциями осуществления изменений и сохранения стабильности деятельности предприятия. Однако руководители промышленных предприятий не всегда обладают навыками осуществления изменений, что порождает ряд проблем: явное или скрытое сопротивление; потеря денег, времени и энергии; демотивация рабочей силы вследствие ощущения опасности и конфликтов.

Рассматривая различные подходы к регулированию изменений, следует отметить, что неконтролируемые изменения (происходящие без какого-либо отбора и планирования) могли быть приемлемы в прошлом. Сегодня необходимо использовать структурированные подходы к планируемым изменениям. Деятельность промышленного предприятия можно обновить с помощью экспертной или силовой страте-

гии, использования их комбинации либо путем применения метода организационно-технологического развития.

Основной целью партисипативной стратегии организационно-технологического развития (с участием работников при эффективном расходовании материальных и денежных средств) является наделение работников промышленных предприятий полномочиями самостоятельно определять свои рабочие условия эффективного хозяйствования. Данный подход позволяет повысить способность предприятия изменять себя, используя собственные ресурсы и структуры с помощью методов диагностики и механизмов управления процессом решения проблемы, воздействуя на мышление и установки людей.

Результаты исследования. Под организационно-технологическими изменениями следует понимать изменения организации деятельности предприятия с учетом новых требований по производству, распределению, обмену и потреблению материальных благ в быстро меняющейся обстановке внутренней и внешней экономической среды. Процесс организационно-технологических изменений должен быть управляемым. Управление организационно-технологическими изменениями – это воздействие управляющей системы на предприятие в связи с изменениями внешней и внутренней экономической среды.

Определяющая роль изменений в развитии промышленных предприятий и обеспечении экономических интересов его собственников требует наличия механизма организационно-технологических изменений, а также эффективного и непрерывного управления их формирования и использования. Управленческая составляющая механизма организационно-технологических изменений связана с процессом разработки и принятия управленческих решений по ключевым аспектам, связанным с их образованием и направлениям воздействия. Механизм организационно-технологических изменений состоит из определенных элементов.

Экономическая основа организационно-технологических изменений определяется двумя ключевыми элементами: принципами, с помощью которых экономический механизм организационно-технологических изменений построен как система, и задачами, решение которых способствует предприятиям двигаться в стратегически обоснованном направлении. Принципы одновременно выявляют и те признаки, которые отличают механизм организа-

ционно-технологических изменений от других форм механизмов. К принципам механизма организационно-технологических изменений следует отнести: сопряженность с общей системой управления; комплексный характер формирования управленческих решений; высокий динамизм; многовариантность подхода к разработке управленческих решений; ориентация на долгосрочные цели развития предприятия.

В качестве задач, стоящих перед механизмом организационно-технологических изменений, необходимо рассматривать следующие: оптимизация производственной деятельности; достижение максимально возможного соответствия между объемом формируемой прибыли и уровнем риска; обеспечение высокого качества производимой продукции; формирование за счет прибыли объема финансовых ресурсов, достаточных для развития в будущем; капитализация прибыли и т. д.

Целевые функции организационно-технологических изменений в деятельности предприятия призваны раскрывать роль и назначение механизма организационно-технологических изменений. Каждая отдельная функция характеризует определенный элемент совокупной функции. Взятые все вместе и во взаимодействии, функции раскрывают роль и назначение механизма организационно-технологических изменений как системы экономических связей, являющихся частью более сложного комплекса – всей системы производственных отношений. Это находит свое выражение в обеспечении результативности деятельности предприятия, а также выполнении договорных обязательств, что, в конечном счете, сказывается на экономических и финансовых результатах деятельности предприятия.

Общие функциональные подсистемы как элементы механизма организационно-технологических изменений представлены организационной подсистемой, куда входят организационная и производственная структуры, подсистемами планирования, ответственности и контроля. Подсистемы обеспечения полноценного функционирования механизма организационно-технологических изменений включают организационное, информационное и правовое обеспечение. Эффективное функционирование механизма организационно-технологических изменений невозможно без подсистемы мониторинга организационно-технологических изменений.

Механизм организационно-технологических изменений обладает рядом основных признаков, отражающих его сущность и содержа-

ние. Объектом выступают организационно-технологические изменения в деятельности промышленного предприятия. В качестве основных методов управления организационно-технологическими изменениями как процесса оценки влияния управленческих решений на результативность деятельности предприятия можно рассматривать как текущее, так и стратегическое управление. В качестве специфических методов выступают финансово-экономические расчеты, экономико-математические, статистические и другие методы, используемые в процессе анализа, планирования и контроля прибыли.

Механизм организационно-технологических изменений в деятельности промышленного предприятия предполагает выполнение всех функций, присущих управлению, т. е. разработку, принятие и реализацию решений, а также контроль над их выполнением. Функции управления организационно-технологическими изменениями реализуются через элементы управленческого цикла: прогнозирование и планирование, организацию, координацию и регулирование, моделирование, оценку, учет и анализ.

Таким образом, механизм организационно-технологических изменений в деятельности предприятия представляет собой динамический системный процесс, включающий управленческие действия, целью которых является организация, анализ, планирование, прогнозирование, регулирование, контроль над формированием и направлением воздействия организационно-технологических изменений на деятельность предприятия, призванные обеспечить ему оптимальные доходы в текущем и перспективном периодах.

Следует отметить, что подсистема мониторинга является необходимым компонентом экономического механизма организационно-технологических изменений. Однако до настоящего времени данная подсистема является наименее изученной и исследованной [12]. Трудности в исследовании подсистемы мониторинга связаны прежде всего с отсутствием единого методического подхода, поскольку и в теории, и на практике при рассмотрении структуры системы управления предприятия в основном касаются только вопроса количественного определения подсистем и не выделяют подсистему мониторинга как самостоятельную. Поэтому остаются неисследованными элементы, качественно определяющие внутреннюю структуру подсистемы мониторинга; возникает необходимость решения вопроса о взаимосвязи

этих элементов между собой, а также с элементами других подсистем.

Дальнейшее исследование системы мониторинга предполагает не только оптимизацию осуществляемых изменений, но и совершенствование самой методики мониторинга как определенного управленческого процесса. Кроме того, чтобы оптимизация этих изменений действительно обеспечивала заинтересованность в повышении эффективности производственной деятельности предприятия, нужна привязка к ним всех элементов и подсистем системы управления предприятием. Таким образом, подсистема мониторинга изменений играет важную роль в повышении эффективности деятельности промышленного предприятия.

Заключение. Сделанный вывод подчеркивает необходимость дальнейшего исследования вопросов, связанных с мониторингом организационно-технологических изменений, определением их динамичности, поскольку нерешенность этого вопроса препятствует дальнейшему углублению и развитию производственной деятельности предприятия.

В качестве основных преимуществ работы в подсистеме мониторинга организационно-технологических изменений является возможность детального анализа полученных данных с использованием последних достижений в механизации, автоматизации, компьютеризации и информационной технологии. Подсистема мониторинга организационно-технологических изменений обеспечивает высокую достоверность, оперативность получения управленческой информации (с различной степенью детализации для использования на различных уровнях управления) и качество управления

изменениями, дает возможность сократить сроки и повысить надежность достижения результатов. Такая подсистема обеспечивает централизацию принятия решений и достоверность информации, связывает полномочия с ответственностью, а также способствует накоплению навыков в управлении организационно-технологическими изменениями. Благодаря тому, что промышленные предприятия получают инструмент контроля и механизм обратной связи, процесс управления изменениями становится оперативным.

Иерархия результатов от внедрения подсистемы мониторинга организационно-технологических изменений состоит в следующем. При условии структурного подхода к построению производственной деятельности результаты достигаются за счет гармонизации и глобализации бизнес-процессов: устранение дублирования функций между разными организационными уровнями; эффект масштаба от централизации функций; «бенчмаркинг» – сравнительный анализ показателей. При условии соблюдения основных принципов результаты достигаются за счет гармонизации информационного пространства предприятия: устранение дублирования при вводе данных, а также последующих сверок данных между различными информационными системами; сокращение времени на получение требуемой информации; устранение затрат на поддержку заменяемых систем. Таким образом, синергический эффект такого взаимодействия совокупности потоков работ при благоприятных условиях внешней и внутренней экономической среды выражается в значительном росте прибыли промышленного предприятия.

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М. : Эксмо, 2008. – 864 с.

2. Mensch G. Stalemate in technology. – Cambridge, MA, 1979.

3. Kleinknecht A. Innovation patterns in crisis and prosperity. Schumpeter's long cycle reconsidered. – Hong Kong, 1987.

4. Clark J., Freeman Ch., Soete L. Long waves inventions and innovations // Futures. – 1981. – Vol. 13, № 4. – P. 308–322.

5. Clark J., Freeman Ch., Soete L. Long waves and technological developments in 20th century // Konjunktur, krise, Gesellschaft: Wechsel-lagen und soziale Entwicklung im 19. und 20. Jahrhundert. – Stuttgart, 1981. – P. 132–169.

6. Dujn J. Van. The long wave in economic life. – London, 1983.

7. Mansfield E. Long waves and technological innovation // American economic review. – 1983. – Vol. 73, № 2. – P. 141–145.

8. Распонов В. М. Управление изменениями. – М. : Магистр, 2009. – 334 с.

9. Друкер П. Бизнес и инновации / пер. с англ. и ред. К. С. Головинского. – М. : Вильямс, 2007. – 423 с.

10. Друкер П. Эффективное управление: экономические задачи и оптимальные решения. – М. : Гранд : ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 285 с.

11. Тамбовцев В. Л. Теории институциональных изменений. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 154 с.

12. Миллер А. Е., Нестеров Д. В. Технико-технологический подход к регулированию и оценке организационно-технологических изме-

нений на предприятии : моногр. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2011. – 160 с.

1. Shumpeter, I. A. (2008), *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, sotsializm i demokratiya* [The theory of economic development. Capitalism, Socialism and Democracy], Moscow: Eksmo publ., 864 p.

2. Mensch, G. (1979), *Stalemate in technology*, Cambridge, MA.

3. Kleinknecht, A. (1987), *Innovation patterns in crisis and prosperity. Schumpeter's long cycle reconsidered*, Hong Kong.

4. Clark, J., Freeman, Ch., Soete, L. (1981 a), *Long waves inventions and innovations. Futures*, vol. 13, No. 4, pp. 308–322.

5. Clark, J., Freeman, Ch., Soete, L. (1981 b), *Long waves and technological developments in 20th century. Konjunktur, krise, Gesellschaft: Wechsellagen und soziale Entwicklung im 19. und 20. Jahrhundert!* Stuttgart, pp. 132–169.

6. Dujn, J. Van. (1983), *The long wave in economic life*. London.

7. Mansfield, E. (1983), *Long waves and technological innovation. American economic review*, vol. 73, No. 2, pp. 141–145.

8. Raspopov, V. M. (2009), *Upravlenie izmeneniyami* [Change management], Moscow: Magistr publ., 334 p.

9. Druker, P. (2007), *Biznes i innovatsii* [Business and innovation], translated from English and edited by Golovinskiy, K.S., Moscow: Vilyams publ., 423 p.

10. Druker, P. (2003), *Effektivnoe upravlenie: ekonomicheskie zadachi i optimal'nye resheniya* [Effective management: economic problems and appropriate solutions], Moscow: Grand publ.: FAIR-Press publ., 285 p.

11. Tambovtsev, V. L. (2009), *Teorii institucional'nykh izmenenii* [Theories of institutional change], Moscow: INFRA-M publ., 154 p.

12. Miller, A. E., Nesterov, D. V. (2011), *Tekhniko-tehnologicheskii podkhod k regulirovaniyu i otsenke organizatsionno-tehnologicheskikh izmenenii na predpriyatii: monografiya* [Technical and technological approach to the management and evaluation of the organizational and technological changes in the enterprise: monograph], Omsk: OmSTU publ., 160 p.

Сведения об авторе:

Миллер Александр Емельянович – д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и финансовой политики Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского
E-mail: aem55@yandex.ru

About the author:

Miller Aleksandr Emelyanovich – doctor of economic sciences, professor, head of Department of economy and financial policy in Omsk State University n.a. F.M. Dostoevskiy
E-mail: aem55@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 13 ноября 2015 г.

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Е.А. Рослякова

На современном этапе развития рыночных отношений в России главенствующая роль отводится сбалансированности протекающих процессов сотрудничества – как на государственном уровне, так и вне его – при соблюдении интересов каждой из сторон. Метрой, определяющей уровень сбалансированности взаимоотношений, является гармонизация экономических процессов, сопровождаемая безопасностью деятельности для каждого из участников. Сложно недооценить роль безопасного функционирования в обществе различного уровня, тем не менее скорость его развития, адаптация к изменяющимся внешним условиям, преследование цели стабильного развития с наращиванием авторитета и влияния среди конкурентов – все это является основной причиной целеполагания постоянного усовершенствования разработки мер безопасности личности, предприятия, отрасли, страны, всего мира.

В работе представлен механизм гармонизации экономических процессов, протекающих на мезоуровне – уровне фармацевтической отрасли, с точки зрения экономически безопасного воплощения их в жизнь посредством определенных способов и инструментов, характерных для современного российского общества. Концептуальные подходы открывают такой угол научного видения, который позволяет оценить проработанность проблематики гармонизации и безопасности на современном этапе развития и послужить отправной точкой для дальнейшего их усовершенствования. Основой для проведения анализа послужили такие взаимосвязанные экономические категории, как гармонизация экономических процессов взаимодействия промышленной и торговой политики и экономическая безопасность функционирования предприятий отрасли, посредством теоретического и аналитического подхода. Также представлен общий классический механизм создания новейшего лекарственного препарата с учетом взаимодействия научной, производственной и коммерческой составляющих. Далее, в ходе аналитического движения, именно они лягут в основу оценки гармоничного и экономически безопасного сочетания промышленной и торговой политики как фармацевтической отрасли в целом, так и по каждому производственному предприятию, входящему в ее состав.

Ключевые слова: экономическая безопасность, фармацевтическая отрасль, гармонизация, промышленная политика, торговая политика.

ANALYSIS OF THE MECHANISM OF ENSURING ECONOMICALLY SAFE FUNCTIONING OF PHARMACEUTICAL BRANCH

E.A. Roslyakova

At the present stage of development of market relations in the country the leading role is given to the balance of processes of cooperation both at the state level, and outside it, observing the interests of each party. Measure that determines the level balance of the relationship is the harmonization of the economic processes accompanying the operation safety for each participant. It is difficult to underestimate the role of secure functioning in society at various levels. However, the speed of its development, adaptation to a changing external environment, the pursuit of the target of stable development with increasing authority and influence among its competitors is the main cause of goal-setting for continuous improvement of the development of measures of security of individuals, businesses, industries, countries around the world.

This paper presents the mechanism of harmonization the economic processes at the meso-level of the pharmaceutical industry, from the point of view of their cost-safe implementation, by means of certain techniques and instruments, which are typical of contemporary Russian society. Conceptual approaches provide the scientific angle of vision, which allows assessing the preparedness issues of harmonization and security at the present stage of development and serves as a starting point for further improvements. In the basis of the analysis there are interrelated economic categories as economic security of functioning of the enterprises of the industry. The article presents a general classical mechanism of creating the latest drug, accounting for the interaction of scientific, industrial and commercial sectors. Next they will form the basis for assessing the economically secure and harmonious combination of industrial and trade policy as for pharmaceutical industry as a whole and for each production company that is part of it.

Key words: economic security, pharmaceutical branch, harmonization, industrial policy, trade policy.

Введение. Понятие «безопасность» закрепилось в российской терминологии на «законных» основаниях с принятием Федерального закона РФ от 5 марта 1992 г. № 2446-1 «О безопасности». Трактовка «национальной безопасности» звучала как «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, обще-

ства и государства от внешних и внутренних угроз» [1]. На сегодняшний день действующим законом, сохраняющим основные моменты предыдущего и конкретизирующим более актуальные детали, является Федеральный закон РФ от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» [2]. Важным составляющим элементом на-

циональной безопасности является экономическая безопасность, в основе которой лежит принцип иерархичности. В отечественной практике принято выделять четыре уровня экономической безопасности, при этом эффективность представления экономических результатов каждого из уровней определяется эффективностью

функционирования предшествующих уровней. Так, экономическая безопасность фармацевтической отрасли во много predeterminedена результатами деятельности торгово-промышленных предприятий. Более детально иерархия функционирования фармацевтической отрасли представлена на рис. 1.



Рис. 1. Уровни оценки экономической безопасности фармацевтической отрасли [3, с. 165]

Обзор литературы. Переменчивый экономический климат на территории России и во всем мире стал причиной неоднозначности взглядов исследователей в оценке выдвигаемых приоритетов, раскрывающих термин «экономическая безопасность», что указывает на отсутствие единого понимания его сущности.

Многочисленные подходы различных авторов позволяют классифицировать их профессиональное видение согласно следующим группам:

1. С точки зрения защиты национальных интересов: И.С. Цыпин, Д.В. Гордиенко, С.А. Афонцев, Е.А. Олейников, В.С. Паньков, а также коллектив авторов в составе Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой и др.

2. С точки зрения национальной стабильности и обеспечения удовлетворения потребностей: А.П. Градов, Е.М. Бухвальдт и др.

3. С точки зрения устойчивого экономического развития: А.И. Илларионов, Г.С. Вечканов и др.

4. С точки зрения суверенности национального государства: Т.Е. Кочергина, И.Я. Богданов, С.Ю. Глазьев, коллектив авторов в составе О.А. Груниной, А.Д. Макаровой, Л.А. Михайловой, А.Л. Михайловой, А.С. Скаридовой и др.

Все вышеперечисленные позиции-мнения раскрывают определение экономической безопасности как на национальном уровне, так и на других уровнях анализа, но также большое количество работ посвящено конкретно анали-

зу экономической безопасности микро- и мезоэкономического уровня. Анализ на уровне деятельности предприятия представлен в работах О. Грунина, О.А. Фирсовой, Д.В. Зеркалова и др., региональный анализ – в работах И.В. Меркуловой, К.Н. Бабаева, А.И. Гаврилова, А.П. Терещенко, А.Г. Гранберга и др. При этом подавляющее большинство работ, анализирующих мезоэкономический уровень, подразумевает именно региональный анализ экономической безопасности, вопрос же отраслевого анализа (а именно с позиции экономически безопасного функционирования фармацевтической отрасли) остается открытым – слабо освоенным и недостаточно проработанным.

Гипотезы и методы исследования. По причине многоступенчатого устройства функционирования фармацевтической отрасли актуальным остается подход, заключающийся в оценке степени гармонизации промышленной и торговой политики отрасли. На рис. 2 представлен механизм создания лекарственного препарата (далее – ЛП), как «с нуля» – инновационного, так и для воспроизведения уже существующих лекарственных форм – генерических препаратов. «Львиная доля» усилий и времени приходится именно на свершение научно-исследовательских разработок, что занимает порядка 12 лет и почти 80 % денежных средств от общего бюджета на создание новейшего ЛП.

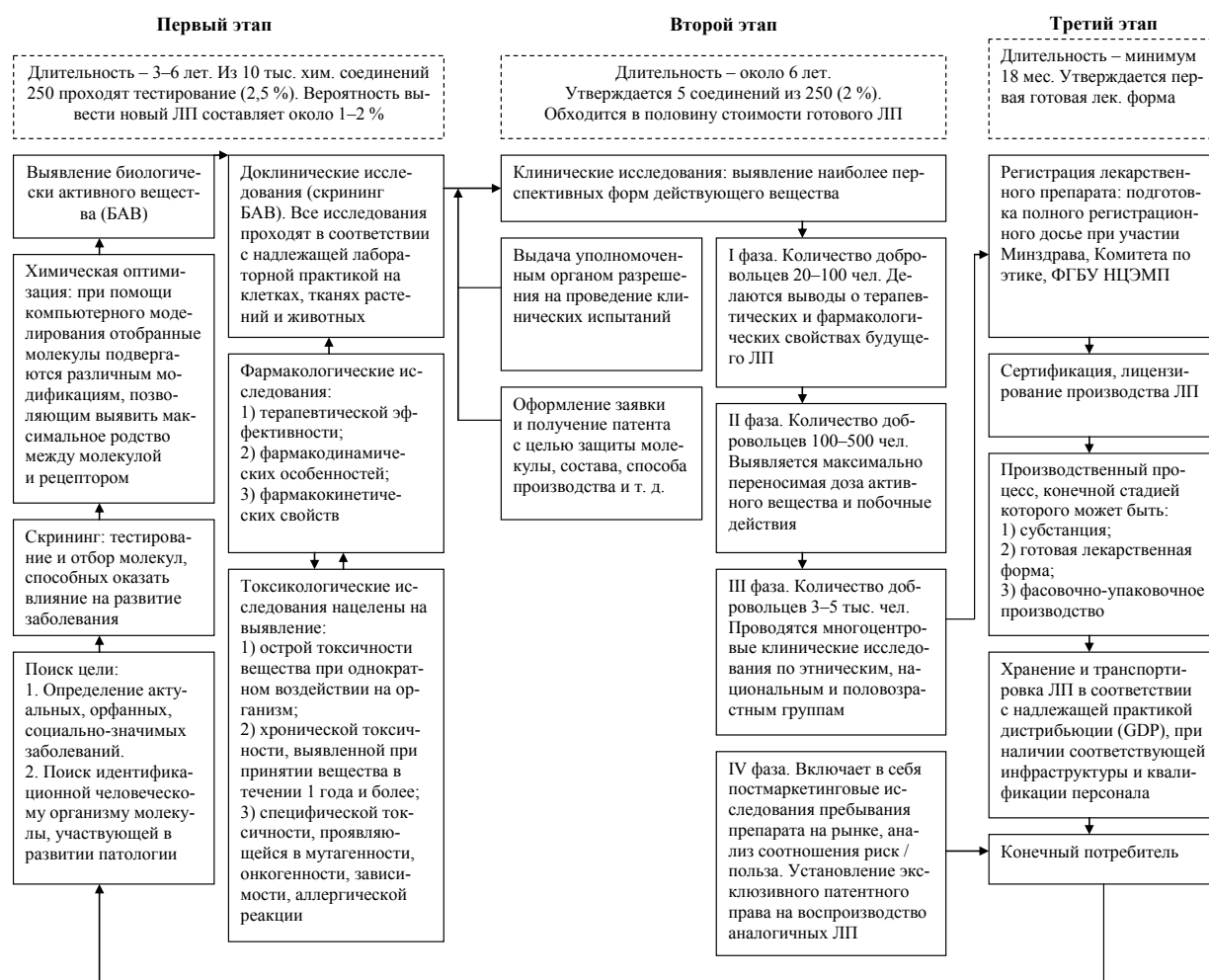


Рис. 2. Жизненный цикл оригинального лекарственного препарата

Именно фактор высокотехнологичности, рискованности делает недоступным создание производственных предприятий полного цикла для большинства участников фармацевтической индустрии.

Далее представлен анализ, методология которого предполагает выделение двух этапов:

1. Оценка степени гармонизации промышленной и торговой политики предприятий, вхо-

дящих в топ 50 крупнейших предприятий отрасли.

2. Проецирование полученных результатов на эффективность развития отрасли, а также получение ответа на вопрос, является ли гармонично устроенное производственно-коммерческое предприятие экономически безопасным для развития всей фармацевтической отрасли.

В виду того, что экономическая безопасность имеет четырехуровневый характер, особенностью анализа является то, что исследование каждого из последующих этапов носит накопительный характер, т. е. невозможно проанализировать состояние отрасли (третий уровень), не принимая во внимание статистику состояния предприятий, функционирующих в данной отрасли (второй уровень), при чем рассматриваются разного рода и характера действий элементы системы как прямого назначения, так и косвенного: промышленность, ком-

мерческая деятельность, инфраструктура, научно-исследовательский потенциал, менеджмент, маркетинг и т. д. Рассмотренные в ходе анализа предприятия представлены в табл. 1. Все они по ОКВЭД относятся к коду 24.4 «Производство фармацевтической продукции». Предприятия отбирались по принципу самостоятельного функционирования и вхождения в рейтинг 30 крупнейших отечественных предприятий фармацевтической промышленности по показателю выпуска ЛП.

Таблица 1

**Характеристика участвующих в анализе
предприятий фармацевтической отрасли [4–11]**

<i>Предприятие</i>	<i>Год основания</i>	<i>Местонахождение</i>	<i>Среднесписочная численность сотрудников, чел.</i>	<i>Объем выручки, млн руб.</i>	<i>Участие в фармацевтическом рынке РФ в 2014 г., %</i>
Валента Фарм	1994	Москва	1 344	9 534	0,83
Татхимфармпрепараты	1930	Казань	1 062	2 648	0,23
АВВА РУС	2003	Москва	399	1 459	0,13
Красфарма	1959	Красноярск	578	1 219	0,11
Биохимик	1959	Саранск	1 270	1 126	0,09
ГЕРОФАРМ-Био	2001	Киров	206	553	0,05
Фармсинтез	2001	Санкт-Петербург	145	361	0,03

Общий объем отечественного фармацевтического рынка в 2014 г. составил 1 152 млрд руб. Невысокие показатели участия рассматриваемых предприятий в объеме отечественного фармацевтического рынка можно назвать характерными для всех предприятий данной отрасли, общее количество которых составляет порядка 350. Большинство из них состоит в промышленных группах, самая крупная из которых – ПАО «Фармстандарт», чья промышленная деятельность базируется на функционировании 9 заводов, расположенных на территории всей России, а общая доля, занимаемая на рынке, составляет 24,77 %. Также среди крупных промышленных фармацевтических групп можно выделить российский фармацевтический холдинг «ШТАДА» в составе международной группы компаний STADA AG (6,25 %), ФГУП НПО «Микроген» (3,72 %), ОАО «Верофарм» (2,93 %), ЗАО «ФАРМ-ЦЕНТР» (2,49 %) и др. [12].

Результаты анализа и оценки степени гармоничности взаимодействия промышленной и торговой политики представлены в табл. 2.

Основные критерии оценки производились по 10-балльной шкале по производственному, финансовому, управленческому, маркетинговому, инновационному блокам. Для расчетов показателей рентабельности принимался показатель по бухгалтерской отчетности «Прибыль (убыток) до налогообложения» (стр. 2300 ф. № 2). Балл «0» присваивался только в том случае, если показатель по предприятию действительно отсутствовал, в остальных случаях ранжирование производилось с 1 балла в пределах заданных допустимых значений показателя или до бесконечности, если таковых не существует.

В результате анализа максимально эффективное взаимодействие промышленной и торговой политики выявилось у ОАО «Валента Фарм» – 43 балла, наихудшее – у ОАО «АВВА РУС» – 10 баллов. В раздел со средней степенью гармонизации попали предприятия с результатом в интервале от 21 до 30 баллов: ОАО «Фармсинтез», ОАО «ГЕРОФАРМ-Био», ОАО «Биохимик»; с низкой степенью (от 11 до 20 баллов) – ОАО «Татхимфармпрепараты» и ОАО «Красфарма».

Таблица 2

Оценка эффективности участвующих в анализе предприятий [4–11]

Показатель	Нормативное значение	Валента Фарм	Татхим-фармпрепараты	АВВА РУС	Крас-фарма	Биохи-мик	ГЕРО-ФАРМ-Био	Фарм-синтез
Производственный блок								
Фондоотдача	n→max	7	7	10	5	3	1	1
Фондовооруженность	n→max	1	1	1	1	1	10	5
Производительность труда	n→max	10	2	4	2	1	2	2
Показатель затрат на единицу продукции	n→min	10	2	4	2	1	8	7
GMP (надлежащая производственная практика), %	n→100	3	9	10	10	6	10	9
Рентабельность персонала	n→max	10	1	1	1	1	1	1
ИТОГО по блоку	n→60	41	22	30	21	13	32	25
ИТОГО по 10-балльной шкале	n→max (10)	10	4	7	3	1	8	4
Финансовый блок (финансовая устойчивость + платежеспособность)								
Коэффициент текущей ликвидности	n > 1,5	10	2	2	1	0	0	8
Коэффициент платежеспособности	n ≥ 1	2	1	0	1	0	0	10
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	n < 0,8	8	6	0	5	2	0	10
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	n ≥ 0,1	10	4	0	3	0	0	8
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,2 < n < 0,5	0	0	0	8	0	0	3
Коэффициент финансового левериджа	n < 1	7	3	0	2	0	0	10
ИТОГО по блоку	n→60	37	16	2	20	2	0	49
ИТОГО по 10-балльной шкале	n→max (10)	8	3	1	4	1	0	10
Управленческий блок (в том числе деловая активность)								
Рентабельность чистых активов, %	n ≥ 15	10	0	0	0	9	0	0
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, оборот	n→max	9	10	7	5	7	7	1
Доля затрат на управление	n→min	1	0	0	10	10	8	9
ИТОГО по блоку	n→30	20	10	7	15	26	15	10
ИТОГО по 10-балльной шкале	n→max (10)	7	2	1	4	10	4	2
Маркетинговый блок								
Коэффициент затоваренности готовой продукцией	n→min	10	4	1	5	7	5	4
Рентабельность продукции, %	n→max	8	3	4	1	10	2	2
ИТОГО по блоку	n→20	18	7	5	6	17	7	6
ИТОГО по 10-балльной шкале	n→max (10)	9	2	1	1	9	2	1
Инновационный блок								
Коэффициент эффективности инновационных затрат, % (законченные НИОКР)	n→max	3	0	0	0	0	0	10

Окончание табл. 2

Показатель	Нормативное значение	Валента Фарм	Татхим-фармпрепараты	АВВА РУС	Крас-фарма	Биохимик	ГЕРО-ФАРМ-Био	Фарм-синтез
Коэффициент эффективности инновационных затрат, % (НИОКР, не давшие положительного результата)	n→max	4	0	0	0	10	0	0
Коэффициент наукоемкости производства, %	n→max	1	1	0	1	1	10	9
Рентабельность инновационной активности	n→max	10	9	0	1	8	1	1
Показатель НИОКР на одного сотрудника	n→max	1	1	0	1	1	10	10
Уровень наукоемкости ресурсов, %	n→max	6	1	0	1	1	10	3
ИТОГО по блоку	n→max (60)	25	12	0	4	21	31	33
ИТОГО по 10-балльной шкале	n→max (10)	9	4	0	2	7	10	10
ИТОГО по 10-балльной шкале по всем показателям	n→max (50)	43	15	10	14	28	24	27

Результаты исследования. Высокое значение совокупного балла не всегда означает соответствующий уровень промышленной и торговой политики отдельного предприятия, что предопределяет вариантность перспектив развития всей отрасли. Так, на нескольких предприятиях, которые, на первый взгляд, демонстрируют достаточно высокую финансовую устойчивость и платежеспособность, производственно-инновационный блок оценен относительно наименьшими баллами, и наоборот. Для обоснования вышеизложенного рассмотрим соотношение совокупности баллов блоков финансовой устойчивости, платежеспособности, управленческого и маркетингового (далее – ФУМб) к совокупности производственного и инновационного блоков (далее – ПИБ). Для сопоставимости содержательности и количества показателей выборки исключим показатель рентабельности инновационной активности, поскольку он в некоторой мере может быть отнесен и к первой группе показателей, тем самым сопоставим 22 показателя, по 11 – в каждой группе.

Индикатором процветания отрасли являются показатели финансовой устойчивости предприятий, входящих в нее. При этом показатели производственно-инновационной активности не должны противодействовать состоянию финансовой стабильности, в нашем случае речь идет о том, что суммарный балл по ФУМб должен быть выше, чем по ПИБ. Исходя из итогов анализа, приведенных в табл. 3, очевидно, что

тенденция зависимости гармонизации промышленной и торговой политики на предприятии от экономически безопасного развития отрасли не всегда сохраняется. Свидетельство тому – ОАО «ГЕРОФАРМ-Био», попавшее в группу средней степени гармонизации, хотя неустойчивое финансовое состояние с преобладанием ПИБ негативным образом скажется на развитии предприятия в дальнейшем, а значит и на развитии самой отрасли. Подобная ситуация сложилась и на ОАО «АВВА РУС», хотя в данном случае предприятие отнесено к группе с наименьшей степенью гармонизации. Некоторые предприятия (ОАО «Биохимик», ОАО «Красфарма», ОАО «Татхимфармпрепараты») имеют неоднозначную оценку безопасности экономического развития и его влияния на отрасль. Здесь соотношение блоков остается умеренным, но при этом, согласно балльной оценке, их состояние – финансово неустойчиво. Наилучшие показатели оказались у ОАО «Валента Фарм» – это предприятие является и гармоничным, и экономически безопасным для развития отрасли, что обусловлено и первой позицией в рейтинге предприятий по объему средств, вырученных от реализации ЛП, и долговременным существованием на отечественном рынке – более 20 лет. Также безопасным как для самого предприятия, так и для отрасли в целом оказалось состояние ОАО «Фармсинтез». Предприятие демонстрирует относительно высокую финансовую устойчивость и достаточный производственно-инновационный потенциал.

Таблица 3

Оценка экономически безопасного развития отрасли в зависимости от степени гармонизации

Предприятие	Степень гармонизации	Совокупность баллов по группе показателей		Оценка
		ФУМб	ПИб	
ОАО «Валента Фарм»	Высокая	75	56	Безопасно
ОАО «Фармсинтез»	Средняя	65	57	Безопасно
ОАО «Биохимик»	Средняя	45	26	Неоднозначно
ОАО «ГЕРОФАРМ-Био»	Средняя	22	62	Небезопасно
ОАО «Красфарма»	Низкая	41	24	Неоднозначно
ОАО «Татхимфармпрепараты»	Низкая	33	25	Неоднозначно
ОАО «АВВА РУС»	Низкая	14	30	Небезопасно

Заключение. Анализируя финансово-производственное состояние предприятий, не следует также забывать и о других факторах, оказывающих влияние на экономически безопасное развитие фармацевтической отрасли, среди них: доходы населения, индекс цен на медикаменты, доля больного населения, государственные расходы на здравоохранение и на НИОКР и др. На сегодняшний день Правительство РФ делает акцент на укреплении промышленных позиций, развитии инновационной активности, расши-

ряя все больше список импортозамещающих товаров. Не без внимания остается вопрос и об обеспечении населения лекарственными средствами собственного производства. Результат деятельности фармацевтической отрасли – это не только вклад в экономическую безопасность страны в целом, но и фактор, способствующий укреплению национальной безопасности, ведь здоровая нация сегодня – это уверенный взгляд в завтрашний день.

1. О безопасности : Федеральный закон от 5 марта 1992 г. № 2446-1 (ред. от 26 июня 2008 г.). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. О безопасности : Федеральный закон от 28 дек. 2010 г. № 390-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Рослякова Е. А. Обеспечение экономической безопасности промышленных и торговых предприятий – залог эффективного функционирования отрасли // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – № 34. – С. 163–168.

4. ОАО «Валента Фарм» : офиц. сайт. – URL : <http://www.valentapharm.com>.

5. ОАО «Татхимфармпрепараты» : офиц. сайт. – URL : <http://www.tatpharm.ru>.

6. ОАО «АВВА РУС» : офиц. сайт. – URL : <http://www.avva-rus.ru>.

7. ОАО «Красфарма» : офиц. сайт. – URL : <http://krasfarma.konstantinklimov.com>.

8. ОАО «Биохимик» : офиц. сайт. – URL : <http://www.biohimic.ru>.

9. ОАО «ГЕРОФАРМ-Био» : офиц. сайт. – URL : <http://www.geropharm.ru>.

10. ОАО «Фармсинтез» : офиц. сайт. – URL : <http://www.pharmsynthes.com>.

11. Центр раскрытия корпоративной информации : офиц. сайт. – URL : <http://www.e-disclosure.ru>.

12. Dsm group : офиц. сайт. – URL : <http://www.dsm.ru>.

1. Federal'nyi zakon "O bezopasnosti" [Federal Law "About Safety"], from March 5, 1992, No. 2446-1 (ed. June 26, 2008), available at: legal informative system "KonsultantPlus".

2. Federal'nyi zakon "O bezopasnosti" [Federal Law "About Safety"], from December 28, 2010, No. 390-FZ, available at: legal informative system "KonsultantPlus".

3. Roslyakova, E. A. (2015), Obespechenie ekonomicheskoi bezopasnosti promyshlennykh i torgovykh predpriyatii – zalog effektivnogo funktsionirovaniya otrasli. Sovremennye tendentsii v ekonomike i upravlenii: novyi vzglyad [Ensuring economic security for industrial and commercial enterprises is the key to the effective functioning of the industry. Current trends in economy and management: new view], No. 34, pp. 163–168.

4. ОАО “Valenta Farm” [JSC “Valenta Pharm”], available at: <http://www.valenta-pharm.com>.

5. ОАО “Tatkhimfarmpreparaty” [JSC “Tatkhimpharmpreparaty”], available at: <http://www.tatpharm.ru>.

6. ОАО “AVVA RUS” [JSC “ABBA RUS”], available at: <http://www.avva-rus.ru>.

7. ОАО “Krasfarma” [JSC “Krasfarma”], available at: <http://krasfarma.konstantinklimov.com>.

8. ОАО “Biokhimik” [JSC “Biokhimik”], available at: <http://www.biohimic.ru>.

9. ОАО “GEROFARM-Bio” [JSC “GEROPHARM Bio”], available at: <http://www.geropharm.ru>.

10. ОАО “Farmsintez” [JSC “PharmsynteZ”], available at: <http://www.pharmsynthez.com>.

11. Tsentr raskrytiya korporativnoi informatsii [Corporate disclosure Center], available at: <http://www.e-disclosure.ru>.

12. Dsm group, available at: <http://www.dsm.ru>.

Сведения об авторе:

Рослякова Елена Алексеевна – аспирант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского
E-mail: e_kukushkina@mail.ru

About the author:

Roslyakova Elena Alekseevna – postgraduate student in Omsk State University n.a. F.M. Dostoevskiy
E-mail: e_kukushkina@mail.ru

Статья поступила в редакцию 07 ноября 2015 г.

КАССОВЫЙ РАЗРЫВ КАК ФОРМА ПРОЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЛОВУШКИ

Н.Ю. Соколов

Представлено концептуальное изучение проблемы экономических институциональных ловушек с целью концептуализации кассового разрыва как формы экономической институциональной ловушки. Интерес к изучению данного явления в экономике страны возник относительно недавно, при этом датировать возникновение теории институциональных ловушек как самостоятельного научного направления можно 1999 г., когда вышла статья В.М. Полтеровича «Институциональные ловушки и экономические реформы». Методологической основой исследования послужили статьи и монографии отечественных ученых-экономистов в области институциональной экономики. В ходе исследования было выяснено, что институциональная ловушка – это устойчивый институт, характеризующийся высокой неэффективностью. Глобальной проблемой институциональных ловушек является тот факт, что избежать их достаточно сложно. Представлена классификация факторов появления кассовых разрывов. Построена каузальная связь «кассовый разрыв – институциональная ловушка». Рассмотрены способы предотвращения кассовых разрывов. Проанализированы ошибки, которые допускают управляющие при решении проблемы кассового разрыва. Приведена методика оценки величины и сроков наступления кассовых разрывов. В заключение предложено прогнозирование величины и сроков наступления кассовых разрывов. Обоснована необходимость ситуационного подхода при выборе способа решения проблемы кассового разрыва.

Ключевые слова: институт, институциональная среда, экономическая институциональная ловушка, кассовый разрыв, неплатежи, оборотные средства.

THE CASH GAP AS A FORM OF ECONOMIC EXISTENCE OF INSTITUTIONAL TRAPS

N.Yu. Sokolov

This article focuses on the conceptual study of the economic problems of institutional traps. The purpose of research is the conceptualization of a cash gap as a form of economic institutional trap. The interest in the study of this phenomenon in the economy emerged relatively recently, with the date of emergence of the theory of institutional traps as an independent scientific field can be the 1999, when was published an article of V. Polterovich "Institutional traps and economic reforms." The methodological basis of the research were articles and monographs of Russian scientists and economists in the field of institutional economics. The study found that institutional trap – it is a stable institution, characterized by high inefficiency. Global institutional traps is a problem that is quite difficult to avoid. There is proposed a classification of factors of the cash shortages occurrence. There is built causal link between cash gap and institutional trap. There are considered methods that prevent cash shortages. The author analyzed the mistakes that managers make when addressing the cash gap. There is described the technique of evaluating the magnitude and timing of cash shortages. In conclusion, the author proposed to predict the magnitude and timing of the cash shortages, as well as proved the necessity of the situational approach when choosing a method to solve the problem of cash gap.

Key words: institute, institutional environment, economic institutional traps, the cash gap, defaults, current assets.

Введение. В мире все циклично. Это касается и любой деятельности, приносящей прибыль. Нередко случается так, что после «затишья» денежные средства необходимы всем и сразу. Например, налоговый или отчетный период заканчивается для всех одинаково. И когда «день Ч» необратимо приближается, компании «вспоминают» про зависшие расчеты с контрагентами, про искусство дипломатии (с целью отсрочить собственные платежи) и про другие возможные манипуляции с временными и денежными ресурсами. Нередкая сегодня ситуация – налоговый платеж необходимо произвести завтра, но послезавтра компания должна рассчитаться с поставщиком, который «прощает» долг уже полгода. Возникает проблема:

денежных средств хватает либо на исполнение обязательств перед бюджетом, либо на перечисление суммы контрагенту, пусть даже на расчетный счет компании в ближайшее время должны прийти деньги от покупателей, если это должно случиться позже, чем начнут начисляться пени или испортятся отношения с партнером.

Существующая кредитная система позволяет использовать заемные средства, но данный инструмент не всегда доступен и выгоден для юридических лиц, которым необходимо краткосрочное дополнительное финансирование.

Обзор литературы. С конца 1990-х гг. в исследовательской литературе постоянно появляются публикации, рассматривающие раз-

ные виды институциональных ловушек. В работе В.М. Полтеровича «Институциональные ловушки и экономические реформы» были даны важнейшие понятия: «институциональная ловушка», «трансформационные издержки», «переходная рента» и др. Также автор раскрыл роль трех групп факторов возникновения ловушек и эффекты закрепления институциональных ловушек. Уже к 2006 г., по оценке Е.В. Попова и В.В. Лесных, число институциональных ловушек превысило два десятка, авторами была составлена их классификация. Среди современных исследователей данной проблематики можно выделить О.С. Сухарева, Д. Нортона, Е.В. Балацкого, Е. Макарову. Сегодня теория ловушек в своем элементарном виде уже создана и достаточно изучена. Поэтому большой интерес вызывает вопрос влияния институциональных ловушек на реальный сектор экономики и связанные с этим проблемы, например неплатежи.

Проблеме неплатежей большое внимание уделяется в работах таких учёных, как Р. Энтова, А. Радыгин, В. Мау, С. Синельников-Мурылев («Проблемы неплатежей в российской экономике», 1998), Н. Шмелев («Неплатежи – проблема номер один российской экономики», 1997) и т. д.

Методы исследования. При проведении исследования использовались такие методы, как метод сравнений, обобщений, индукции, статистический.

Результаты исследования. Под институциональной структурой экономики понимается определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для

хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности. Необходимо подчеркнуть, что институциональная структура подвижна, изменчива, а значит, развивается, так как развитие есть изменение вообще [1].

Если институты – это рамки поведения, создаваемые хозяйствующими субъектами в отношении друг друга и самих себя, которые структурируют их социально-экономические и политические взаимоотношения, то совокупность наличных институтов образует *институциональную среду*, в которой субъекты хозяйствования осуществляют свой выбор, строя отношения между собой, формируют свое экономическое поведение [1].

Институциональный механизм регулирования экономических отношений субъектов хозяйствования представляет собой процесс трансформации их взаимоотношений в направлении их иерархического упорядочения на основе общепринятых норм и правил хозяйственной организации и в соответствии с требованиями традиционно существующего или легитимно установленного обществом института.

Институциональный механизм регулирования экономической системы направлен на обеспечение сбалансированности хозяйственной деятельности субъектов, стимулирование инновационной предпринимательской активности, максимальный учет экономических и институциональных интересов субъектов, что обеспечивает переход к стабильной социально-ориентированной модели развития экономики. Институциональная структура экономики представлена на рис. 1.



Рис. 1. Институциональная структура экономики [2]

Современные условия хозяйствования характеризуются обширным спектром дисбалансов в работе механизма экономической системы рынка, т. е. появляются *экономические институциональные ловушки* – экономические ситуации, напоминающие замкнутый круг, положение, в котором попытка выйти из экономического кризиса по одному пути ведет к тому же кризису по другому пути. Данная проблема носит интегральный характер и складывается из множества формальных и неформальных неэффективных институтов, укоренившихся в институциональной рыночной среде [3; 4, с. 25–34].

К экономическим институциональным ловушкам относятся бартер, неплатежи, коррупция, теневая экономика, инвестиционная ловушка. По мнению В.М. Полтеровича, А.К. Ляско, О.С. Сухарева, эти ловушки являются, как правило, результатом резкого изменения макроэкономических условий.

Рассмотрим возникновение неплатежей как институциональной ловушки, проявляющейся в виде взаимных неоплат предприятий за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги, приводящей к бартеру и взаимозачетам.

По некоторым оценкам специалистов МВФ, во Франции около половины коммерческих кредитов, предоставляемых предприятиями друг другу, т. е. порядка 19 % ВВП (весь коммерческий кредит – 38 % ВВП), являются просроченными. В Великобритании величина просроченного коммерческого кредита равна 12 % ВВП (весь коммерческий кредит – 20 % ВВП), а в Швеции – 8 % (весь коммерческий кредит – 21 % ВВП). Просроченный коммерческий кредит в российской экономике, к которому специалисты МВФ приравнивают неплатежи, составляет, по их расчетам, около 7–8 % ВВП [5].

Одной из часто встречающихся в настоящее время кризисных экономических ситуаций на предприятиях крупного и среднего бизнеса является проблема нехватки оборотных средств, что впоследствии приводит к неплатежам. Данные ситуации являются причиной так называемого кассового разрыва.

Кассовый разрыв (англ. *cash deficiency, cash gap*) – временный недостаток денежных средств, необходимых для финансирования наступивших очередных расходов. Возникает в связи с несовпадением сроков поступления денежных средств и их расходования [6, ст. 6].

По данным статистики, на конец декабря 2014 г. в России формирование оборотных акти-

вов организаций обеспечивалось за счет задолженности за отгруженную продукцию (выполненные работы, оказанные услуги) на 24,8 %, за счет денежных средств – на 9,3 %, запасов – на 20,5 %, краткосрочных финансовых вложений – на 14,0 %, внеоборотных активов (основных средств, материальных ценностей) – на 49,3 %, незавершенного строительства – на 12,5 %, нематериальных активов – на 1,1 %.

Дебиторская задолженность в целом по России на конец января 2014 г., по оперативным данным, составила 30 238,6 млрд руб., из нее просроченная – 2 192,9 млрд руб., или 7,3 % от общего объема дебиторской задолженности (на конец января 2014 г. – 5,9 %, на конец декабря 2014 г. – 6,5 %) [7].

В бюджетной сфере кассовый разрыв возникает в связи с тем, что сроки поступления денежных средств в бюджет отстают от сроков их расходования. Иными словами, наступает необходимость потратить денежные средства, предусмотренные по бюджету, а поступлений, предусмотренных бюджетом, нет.

Кассовый разрыв может возникнуть у любой организации, предприятия, государства при исполнении ими своей деятельности. Приведем классификацию причин появления кассовых разрывов в условиях рыночной экономики (табл.).

Построим каузальную связь «кассовый разрыв – институциональная ловушка» (рис. 2).

Известные способы предотвращения кассовых разрывов:

1. *Получение коммерческого кредита от поставщиков.* Поставщики предоставляют отсрочку платежа за сырье и материалы, но делают они это чаще всего за счет заемных средств. Следовательно, предоставлять ресурсы своему клиенту за меньшую цену, чем получили их сами, поставщики не станут. Соответственно, компании такой кредит обойдется недешево. Помимо того, далеко не все поставщики соглашаются на длительную отсрочку, поэтому более чем на две недели рассчитывать не следует. При этом период рассмотрения заявки в крупном банке может доходить до двух месяцев.

2. *Сокращение периода оборота дебиторской задолженности.* Компания может стимулировать своих заказчиков досрочно возвращать долги, предоставляя дополнительные скидки в случае предоплаты. Но, во-первых, этот способ также недешев, во-вторых, не все клиенты готовы работать на условиях предоплаты из-за нехватки оборотных средств.

Факторы, влияющие на появление кассовых разрывов

Категория	Фактор	Причины
Сфера возникновения	Государственная сфера	Сезонный характер осуществления мероприятий по финансированию досрочного завоза грузов для государственных нужд, выплате отпускных, оплате работникам бюджетных учреждений проезда в отпуск, проведения капитальных расходов, расходов в области сельского хозяйства и т. д.
	Частная сфера	Неравномерное поступление собственных доходов, нехватка оборотных средств, влияние экзогенных факторов
Вид предпринимательской деятельности	Торговля	Падение спроса, рыночное снижение цен, повышение затрат на транспортировку и хранение и т. д.
	Производство	Рост себестоимости производства, потеря рынков сбыта
	Банковская сфера	Невозврат кредитов, инфляция, рискованные вложения капитала
Цикличности экономических процессов	Сезонность	Чрезмерные сырьевые и товарные запасы на складе
	Оборачиваемость оборотных средств	Дебиторская задолженность
Среда возникновения	Внутренняя среда	Несо согласованное оперативное планирование финансовых ресурсов, несоответствие стратегического планирования реалиям внешней среды
	Внешняя среда	Макро- и микроэкономические факторы

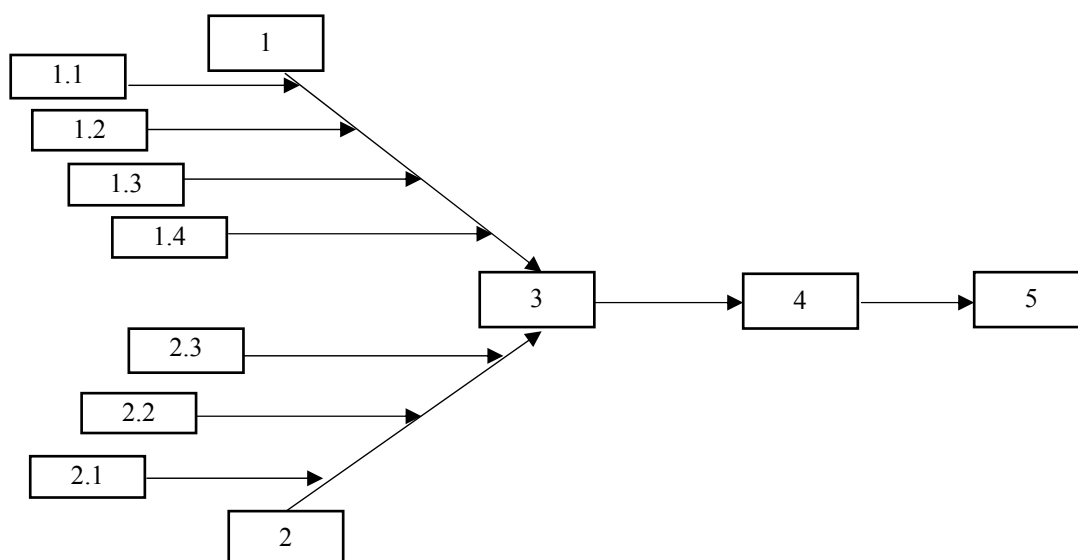


Рис. 2. Каузальная связь «кассовый разрыв – институциональная ловушка»:

1 – экзогенные факторы: 1.1 – микро- и макроэкономические факторы; 1.2 – обязательные платежи (аренда, кредиторская задолженность, налоги, коммунальные платежи); 1.3 – сезонность; 1.4 – государство;

2 – эндогенные факторы: 2.1 – неэффективное управление; 2.2 – отсутствие кассового планирования (нехватка оборотных средств); 2.3 – отсутствие или недостаточное стратегическое планирование;

3 – кассовый разрыв;

4 – неплатежи;

5 – институциональная ловушка

3. *Реализация дебиторской задолженности компании-фактору.* Факторинг становится все более популярным продуктом, но на поиск партнера и заключение договора на факторинговое обслуживание требуется определенное время, которым компания, столкнувшаяся с проблемой кассовых разрывов, как правило, не располагает.

4. *Изъятие средств из оборота.* Это крайняя мера. Очевидно, что подобные действия могут привести в лучшем случае к сокращению

объемов производства и недополучению прибыли, а в худшем – к потере части клиентов и доли рынка.

5. *Кассовое прогнозирование* – это уточнение бюджета движения денежных средств на ближайший период с учетом текущей динамики бизнеса, что дает более точное представление о чистом денежном потоке и используется для оперативного моделирования решений в отношении денежных потоков.

При решении проблемы кассового разрыва финансовые директора часто совершают следующие *ошибки*:

1. Берут краткосрочные кредиты, при этом ощутимые результаты от их использования в краткосрочном периоде ощущаются слабо, кроме начисленных процентов, которые и так увеличивают суммы выплат. Такая стратегия приносит успех только если у предприятия имеется четкий план развития на длительный срок и во время выполнения данного плана не произойдет следующего экономического кризиса.

2. При предоплате реализацию товара проводят с большими скидками. Скидки зачастую малообоснованны и бывают столь велики, что не покрывают даже части прямых затрат. В итоге, чем больше объем реализации у предприятия, тем больше нехватка средств.

3. Начинают просто не оплачивать счета мелким фирмам за выполненные услуги и поставленные товары (за не очень большие суммы с крупными предприятиями судиться будет долго, дорого и выйдет себе дороже).

4. Оплачивать реально необходимые основные материалы по остаточному принципу в конце периода, что ведет к неритмичности выпуска продукции.

5. Стараются задержать выплату заработной платы или её части (оправдание стандартное – кризис).

6. Продают доли своего капитала более крупным компаниям [5].

Оценка величины и сроков наступления кассовых разрывов производится следующим образом:

1. На этапе текущего планирования оценка величины кассовых разрывов на квартал рассчитывается по формуле:

$$K_{p0} = P_0 - D_0 - I_{ф0},$$

где K_{p0} – объем средств, составляющих величину кассового разрыва, в случае положительного значения; P_0 – объем расходов в соответствии с квартальной бюджетной росписью; D_0 – объем доходов в соответствии с кварталь-

ной бюджетной росписью; $I_{ф0}$ – источники финансирования дефицита бюджета, планируемые на прогнозируемый период.

Сроком наступления кассового разрыва считается период, в котором расчетная величина K_{p0} приобретает положительное значение.

2. На этапе оперативного планирования оценка величины кассовых разрывов на месяц рассчитывается по формуле:

$$K_{p1} = P_1 - D_1 - I_{ф01} - O_{нм},$$

где K_{p1} – объем средств, составляющих величину кассового разрыва, в случае положительного значения; P_1 – объем расходов на прогнозируемый месяц в соответствии с квартальной бюджетной росписью; D_1 – объем доходов на прогнозируемый месяц в соответствии с квартальной бюджетной росписью; $I_{ф01}$ – источники финансирования дефицита бюджета, планируемые на прогнозируемый месяц; $O_{нм}$ – остаток средств на счетах бюджета на начало месяца [8].

Сроком наступления кассового разрыва считается месяц, в котором расчетная величина K_{p1} приобретает положительное значение.

Оценки K_{p0} и K_{p1} применяются для планирования объема средств финансового резерва, используемого как источник покрытия кассового разрыва.

Закключение. Современные экономические условия хозяйствования характеризуются обширным спектром форм проявления институциональных ловушек. Для предприятий крупного и среднего бизнеса существенной является проблема нехватки оборотных средств, что впоследствии приводит к неплатежам и экономической институциональной ловушке – кассовому разрыву. Не существует единого подхода к устранению проблемы кассового разрыва, предприниматели должны действовать согласно сложившейся ситуации, выбирая тот или иной способ решения проблемы.

Для избегания проблемы кассового разрыва возможно прогнозирование величины и сроков наступления кассовых разрывов.

1. Лисенко Ю., Стрижак Г. Сучасна парадигма інституціональних пасток // Економічна теорія. – 2014. – № 4. – С. 48–60.

2. Гонтмахер Е. Российская модернизация: институциональные ловушки и цивилизационные ориентиры // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 10. – С. 3–11.

3. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2004. – С. 31–54.

4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.

5. Кассовый разрыв: способы профилактики и преодоления. – URL : http://bsn-consult.ru/3/control/lib_control_1.html.

6. Бюджетный кодекс Российской Федерации : от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 3 нояб. 2015 г.).

7. Российский статистический ежегодник. 2014 : стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 693 с.

8. Жондоров В. А. Реформирование региональных финансов. – URL : <http://bujet.ru/article/5846.php>.

1. Lisenko, Yu., Strizhak, G. (2014), Suchasna paradigma institutsional'nikh pastok. Ekonomichna teoriya [The modern paradigm of institutional traps. Economic Theory], No. 4, pp. 48–60.

2. Gontmakher, E. (2010), Rossiiskaya modernizatsiya: institutsional'nye lovushki i tsivilizatsionnye orientiry. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya [Russian modernization: institutional traps and civilizational guides. World Economy and International Relations], No. 10, pp. 3–11.

3. Polterovich, V. M. (2004), Transplantatsiya ekonomicheskikh institutov. Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii [Transplantation of economic institutions. Economics of Contemporary Russia], pp. 31–54.

4. North, D. (1997), Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki

[Institutions, Institutional Change and Economic Performance], Moscow: Fond ekonomicheskoi knigi “Nachala” publ., 190 p.

5. Kassovyi razryv: sposoby profilaktiki i preodoleniya [Cash gap: how to prevent and overcome], available at: http://bsn-consult.ru/3/control/lib_control_1.html.

6. Byudzhetnyi kodeks Rossiiskoi Federatsii [Budget Code of the Russian Federation], 31 July, 1998, No. 145-FZ (ed. November 03, 2015).

7. (2014), Rossiiskii statisticheskii ezhegodnik. 2014: stat. sb., Rosstat [Russian Statistical Yearbook. 2014: statistical book, Rosstat], Moscow, 693 p.

8. Zhondorov, V. A. Reformirovanie regional'nykh finansov [Reform of Regional Finances], available at: <http://bujet.ru/article/5846.php>.

Сведения об авторе:

Соколов Николай Юрьевич – магистрант кафедры «Менеджмент в производственной сфере» Донецкого государственного университета управления (Украина)
E-mail: nikolay_socolov@mail.ru

About the author:

Sokolov Nikolay Yurievich – graduate student of Department "Management in production sphere" in Donetsk State University of Management (Ukraine)
E-mail: nikolay_socolov@mail.ru

Статья поступила в редакцию 27 октября 2015 г.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЫНКА КАПИТАЛА НА БАЗЕ МОДЕЛИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ

Е.В. Стрельников

Содержится характеристика современного рынка капитала с позиции рассмотрения базовой модели ценообразования, в частности, к концептуальным основам данного вида модели относится однопериодная модель (период планирования для всех инвесторов или участников либо агентов рынка будет одинаковым). Помимо анализа рискованных активов в предлагаемой модели рассматривается возможность относительно безрискового вложения капитала. Большинство инвесторов осуществляют выбор своих портфелей на основе их ожидаемой доходности и риска, максимизируя свою функцию рискованного предпочтения. Функция рискованного предпочтения представляется в виде отклонения. По отношению к функции рискованного предпочтения все инвесторы одинаково оценивают как будущую ожидаемую доходность от рискованных активов, так и дисперсию, и ковариацию распределения рассматриваемых доходностей. Рынок капитала информационно доступен и относительно прозрачен, любая рыночная информация относительно свободно и незамедлительно поступает в распоряжение любого инвестора. В заключение делается вывод о возможном применении различных концептуальных основ рынка капитала.

Ключевые слова: финансовый рынок, рынок капитала, риски финансового рынка, концепции развития рынка капитала.

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF CAPITAL MARKET ON THE BASIS OF PRICING MODELS FOR FINANCIAL ASSETS

E.V. Strelnikov

The article contains characteristic of the modern capital market, from the perspective of basic pricing models. In particular, the basic tenets of this model include such prerequisites as single-cycle model, the planning period for all investors or any agents of the market will be the same. In addition to the analysis of risky assets in the proposed model considers the possibility of relatively risk-free investment. The majority of investors make the choice of their portfolios based on their expected risk and return, maximizing their function of risk preferences. The function of risk preferences is represented as deviations. In relation to the function of risk preferences all investors equally evaluate the future expected return from risky assets, the variance and covariance of the distribution of returns. Capital market information is available and relatively transparent, any market information is relatively freely and promptly given to any investor. In the article there is made a conclusion about the possible use of different conceptual framework of the capital market.

Key words: financial market, capital market, financial market risks, concepts of development of the capital market.

Введение. В современный период развития экономики для позитивного и продуктивного исследования финансовых рынков важны различные теории рынка капитала. Так, в развитии теории рынка капитала и принятии рискованных инвестиционных решений важную роль играет модель ценообразования на финансовые активы как исторически первая концептуальная модель рынка капитала. Она важна не только с точки зрения развития данного рынка, но и как базис для выведения концептуальных основ формирования рынка капитала. Так, с самого начала её использования определённые практические выводы и рекомендации нашли своё широкое применение в процессе принятия рискованных решений¹. При этом стоит обратить внимание на особенности практического использования результатов и выводов, вытекающих из рассматриваемой модели при обосновании принятия рискованных решений в отношении инвестиций на различных финансовых рынках при формировании портфеля различных активов [2, с. 364].

Обзор литературы. Модель ценообразования на финансовые активы была разработана в конце 1950-х – начале 1960-х гг. американскими экономистами. Среди данных учёных можно отметить Дж. Тобина, У. Шарпа, Дж. Линтера и Ж. Моссина. Среди учёных, внесших значительный вклад в развитие данной теории, следует назвать Дж. Трейнора. Исследования перечисленных учёных-экономистов позволили сформировать теоретические положения рассматриваемой модели, методику и методологию использования результатов её применения.

Гипотезы и методы исследования. В основе модели ценообразования на финансовые активы лежат определённые допущения:

1. Рассматривается однопериодная модель. Период планирования для всех инвесторов или участников либо агентов рынка будет одинаковым [3, с. 247].

2. Помимо анализа рискованных активов в предлагаемой модели рассматривается возможность относительно безрискового вложения капитала.

3. Инвесторы всех типов не склонны к риску.

4. Большинство инвесторов осуществляет выбор своих портфелей на основе их ожидаемой доходности и риска, максимизируя свою функцию рискованного предпочтения.

5. Функция рискованного предпочтения представляется в виде квадратичного отклонения по отношению к функции предпочтения выбора инструмента финансирования.

6. Все инвесторы одинаково оценивают как будущую ожидаемую доходность от рискованных активов, так и дисперсию и ковариацию распределения рассматриваемых доходностей, т. е. инвесторы учитывают, выполняется ли предпосылка в отношении однородных ожиданий.

7. Рынок капитала информационно доступен и относительно прозрачен, любая рыночная информация относительно свободно и незамедлительно поступает в распоряжение любого инвестора.

8. Все рыночные активы произвольно делимы и имеют абсолютную ликвидность, т. е. данные активы в любой момент могут в любом объёме быть реализованы или приобретены на рынке.

9. Рынок капитала будет представляться совершенным, т. е. у любого инвестора существует возможность как получить кредитные ресурсы, так и вкладывать свои финансовые ресурсы под единую безрисковую ставку процента. Не существует каких-либо ограничений, распространяющихся на «короткие продажи» любых активов; ни один из них не может оказывать влияния на цену покупки / продажи любых рискованных активов.

10. В представленной модели не рассматриваются издержки транзакций и какие-либо налоговые платежи.

11. Как правило, рассматривается заданное количество рискованных активов.

Таким образом, можно констатировать факт того, что теоретическая концепция рынка капитала и вышеперечисленные допущения относительно модели ценообразования на финансовые активы могут быть математически обоснованы только в условиях заданной системы предпосылок, которая распадается на три основных элемента [4, с. 954]:

1. Обоснование поведения участников рынка капитала, которое может сводиться к определению структуры их портфеля; в частности, в условиях данной модели может быть доказано, что структура рискованной части каждого индивидуального портфеля совпадает и соответствует структуре так называемого рыночного портфеля.

2. Определение условий формирования доходности портфелей инвесторов и отдельных рискованных активов на рынке капитала в условиях заданной системы предпосылок может сводиться к определённому обоснованию двух основных уравнений модели ценообразования на финансовые активы:

– уравнение линии рынка капитала, характеризующее соотношение ожидаемой доходности и риска индивидуальных портфелей [5];

– уравнение линии рынка ценных бумаг, определяющее соотношение ожидаемой доходности по акциям и их рыночного риска [6, с. 271].

3. Построение уравнения характеристической линии, которое предполагает возможность практического определения ожидаемой доходности и риска по отдельным финансовым активам, например по акциям и портфелям, составленным из них [7, с. 218].

Кроме того, важную роль в рассматриваемой модели играет проверка соответствия получаемых выводов и результатов реальной практике принятия рискованных решений при условии функционирования рынка капитала и/или фондового рынка².

При обосновании основных теоретических выводов рассматриваемой модели ценообразования на финансовые активы можно отметить два принципиальных момента. Первое: обобщающие результаты классической теории выбора портфеля, с учётом возможности безрискового вложения капитала и получения кредита под одну и ту же ставку процента, могут опираться на общие задачи выбора оптимального портфеля инвестора [8], сверх того – на более конкретизированную задачу обоснования оптимального распределения капитала инвестором между рискованными и безрисковыми активами при решении задачи максимизации значения определённой квадратичной функции рискованного предпочтения, заданной на ожидаемой доходности уровня риска. В частности, по предпосылкам данной модели можно отметить, что предлагаемый вариант подразумевает использование одинаковых форм инвестирования для всех инвесторов, различие возможно лишь в уровне риска, который может определяться величиной коэффициента несклонности к риску.

Второе: модель ценообразования на финансовые активы может опираться на построение двухпериодной модели, которая предполагает распределение капитала инвестора с учётом его временных предпочтений³. При этом, если принять во внимание общие принципы теории микроэкономики, которые были разработаны и применены в процессе исследования

индивидуального потребления Дж. Хиксом [9, с. 649], задача может быть сформулирована как возможность применения двухпериодной задачи для каждого индивидуального инвестора в начальные периоды – на потребляемые, инвестируемые и под безрисковую ставку.

В условиях данной задачи объём потребления в начальный период времени будет иметь некоторую гарантию, но в следующий период времени он будет равняться случайной величине, так как зависит от доходности рискованных ценных бумаг. Подобное ограничение задачи может быть представлено в виде обычного баланса доходов и расходов инвестора в начальный период инвестиционного процесса. В частности, если предположить, что функция риска будет представляться в виде квадратичной функции, то можно сделать некое предположение, что выбор на основе ожидаемой полезности потребления в двух периодах и выбор на основе ожидаемой полезности потребления и риска однозначно имеют некоторую связь между собой. Это позволяет целевой функции учитывать не просто объём потребления первого периода, а его ожидаемое значение и, соответственно, дисперсию.

Результаты исследования. Таким образом, решение о формировании инвестиционного портфеля каждый инвестор может принимать самостоятельно в соответствии со складывающейся на рынке капитала ситуацией. Стоит отметить, что на рассматриваемом рынке спрос на капитал предъявляют те участники, которые заинтересованы в привлечении внешнего финансирования и которые предлагают собственникам капитала различные финансовые активы / ценные бумаги. При этом предложение на рынке капитала формируется собственниками капитала, которые хотели бы, используя доступную информацию о будущих доходах, сформировать свой индивидуальный портфель [10, р. 406].

Следовательно, можно отметить, что действия собственников капитала находят своё отражение в теории выбора портфеля, которая является составной частью теории рынка капитала⁴.

Исходя из изложенного, необходимо рассмотреть условия формирования индивидуального инвестиционного портфеля индивидуального инвестора. Пусть на рынке капитала совершаются различные операции со стороны инвесторов в количестве L . На этом же рынке позиционируется n видов рискованных активов; будущая доходность каждого инвестиционного портфеля может быть обозначена величиной Q_k ; при этом объём вложений l -го инвестора в

ценные бумаги k -го вида могут быть обозначены как V_{lk} ; при данных обстоятельствах вектор инвестирования можно представить в виде некой проекции $V_l = (V_{l1}, V_{l2}, \dots, V_{ln})$ – вектор инвестирования l -го инвестора в рискованные активы; в свою очередь, объём авансированного капитала будет обозначаться как N_{l0} ; a_l – представляется коэффициентом несклонности к риску; в этом отношении для формирования инвестиционного портфеля $S(V_l)$ будет являться капиталом l -го инвестора в конце периода инвестирования.

Таким образом, уравнение инвестирования может быть представлено в следующем виде:

$$S(V_l) = \sum_{k=1}^n V_{lk} (1 + Q_k) + (N_{l0} - \sum_{k=1}^n V_{lk}) (1 + i). \quad (1)$$

Для формирования инвестиционного портфеля для каждого инвестора необходимо, с использованием формулы (1), найти некий объём вложений в каждый вид рискованных активов, который должен быть обеспечен гарантированным процентом дохода так, чтобы обеспечить максимальную функцию рискованного предпочтения для каждого конкретного инвестора.

Учитывая распределение капитала инвестора между различными рискованными активами и безрисковыми вложениями, а также то обстоятельство, что доходность каждого вида рискованных активов может описываться соответствующей случайной величиной, то доход портфеля инвестора может представлять собой случайную величину, которая также может описываться уравнением (1). В подобном случае необходимо использовать формулу для вычисления риска индивидуального портфеля, в рассматриваемом примере необходимо воспользоваться производной величиной расчёта риска портфеля инвестора.

Подобный риск портфеля может рассматриваться как расчётный вариант величины ковариационной составляющей функции доходности портфеля. В этом случае функция доходности инвестиционного портфеля может быть разделена на две составляющие: функцию доходности, основанную на доходности безрисковых активов, и функцию расчёта уровня риска активов портфеля.

Для определения риска портфеля l -го инвестора необходимо использовать вариант расчета величины ковариации. Для определения риска портфеля l -го инвестора из n видов рискованных активов можно воспользоваться формулой:

$$(\sigma_l) = (\sigma_l(S(V_l)))^2 = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n V_{li} V_{lj} \sigma_{jk} = V_l [\sigma] V_l^T, \quad (2)$$

где $[\sigma]$ – это матрица ковариации доходности рискованных активов.

В рассматриваемом случае задача инвесторов состоит в максимизации функции доходности при некотором ограничении суммы, инвестируемой в собственный капитал. Однако, при недостатке собственного капитала, предназначенного для финансирования определённой оптимальной инвестиционной программы, возможно получить кредит, а при избытке собственных средств – осуществить относительно безрисковые вложения собственного капитала. В подобном случае, при определении оптимальных объёмов вложений, инвестор может не учитывать ограничения по объёму авансированного капитала⁵.

В рассматриваемом примере σ_{jk} можно представить как отображение величины премии за риск, т. е. прирост – это риск, относимый с размером прироста ожидаемой доходности относительно гарантированной, или безрисковой, которую инвестор получает, вкладывая капитал в данный вид рискованных активов. Следовательно, в условиях относительного равновесия на рынке капиталов риск каждого вложения пропорционален его рыночной цене. В данных условиях вполне возможно, что будет реализован вариант получения премии за диверсифицируемый риск. Подобный риск инвестор должен сам исключить, формируя оптимальную структуру своего инвестиционного портфеля.

Рассматриваемый риск может представляться в виде одной из разновидностей специфического риска. Специфический риск может иметь нерыночный характер, но он будет практически всегда диверсифицируемым. Данный риск может возникнуть при инвестировании в акции какого-то определённого вида, он также формируется с учётом особенностей, относящихся к типу инвестора и его деятельности на рынке (например, обновление производства, размер новых контрактов инвестора), диверсификацию деятельности инвестора, возможные слияния и поглощения, уровень и своевременность выплаты дивидендов, ошибки и просчёты в управлении компанией инвестора. Кроме того, со специфическим риском по акциям или по всему инвестиционному портфелю в целом можно относительно успешно бороться при помощи диверсификации своих инвестиций. Например, в рамках модели ценообразования можно сделать так, что премия за риск в форме прироста ожидаемой доходности над безрисковой ставкой процента за диверсифицируемый риск будет отсутствовать.

Заключение. Возможность снижения риска по инвестиционному портфелю путём его диверсификации ограничена в рамках классиче-

ской теории выбора портфеля, где обосновано существование портфеля с минимальным риском. Например, структура конкретного портфеля будет зависеть от степени коррелированности различных активов в зависимости от уровня доходности.

Рыночный портфель должен содержать все виды рискованных активов, которые обращаются на рынке капиталов. На практике можно наблюдать некоторое смещение структуры рыночного портфеля в сторону ценных бумаг, связанных с биржевыми индексами. Кроме того, можно увидеть смещение структуры портфеля в сторону преобладания ценных бумаг, которые обращаются на более инвестиционно привлекательных сегментах фондового рынка.

В любом из вышеописанных случаев коэффициент «бета» рискованного актива будет зависеть от того, какой портфель выбран в качестве рыночного, и может изменяться в соответствии с его особенностями.

Таким образом, рынок капитала на базе модели ценообразования на финансовые активы базируется на важных концептуальных положениях. При этом все рассмотренные положения представляют какое-либо значение в условиях рыночного равновесия. По этой причине в целом концепция рынка капитала в современных условиях может относиться к классу равновесных концепций рынка капитала. В рамках рассмотренной концепции условия неравновесия на рынке капитала или возможности перехода из равновесного состояния в состояние неравновесия не рассматриваются. Данный вывод подтверждается практикой применения подобной концепции на неравновесных и сверхволатильных рынках.

Примечания

¹ В частности, рассматриваемая концепция важна не только как одна из важнейших составляющих теорий ценообразования, но и как некий вариант возможности прогнозирования состояния рынка капитала на определённый период [1, с. 104].

² В данном отношении имеется ввиду относительное регулирование условий функционирования рынка и возможное измерение параметров риска отдельных рыночных активов.

³ Подобные задачи в отношении анализа и обоснования других концепций рынка капитала могут применяться к финансовым активам на других сегментах финансового рынка.

⁴ Более детально данную теорию разработал Х. Марковиц, показав, что инвестору следует прилагать максимальные усилия к диверсификации своих портфелей, доказательством чему представляются современные опытные данные по инвестиционным портфелям на рынке капитала [11, р. 365].

⁵ Ограничения на авансированный капитал могут не зависеть от оптимального объёма инвестируемых средств [12].

1. Воронцовский А. В. Современные теории рынка капитала. – СПб. : Изд-во СПбГУ, 2010. – 719 с.

2. Аскинадзи В. М., Максимова В. Ф., Петров В. С. Инвестиционное дело. – М. : Маркет ДС, 2010. – 512 с.

3. Гришина О. А., Звонова Е. А. Регулирование мирового финансового рынка: теория, практика, инструменты. – М. : Инфра-М, 2010. – 410 с.

4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка : пер. с англ. – М. : Альпина, 2006. – 1234 с.

5. Иваницкий В. П., Решетников А. И. Финансовый рынок: традиционные и новые подходы к анализу сущности // Изв. Ур. гос. экон. ун-та. – 2006. – № 3. – С. 71–75.

6. Кидуэлл, Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. Финансовые институты, рынки и деньги : пер. с англ. – СПб. : Питер, 2000. – 539 с.

1. Vorontsovskii, A. V. (2010), *Sovremennye teorii rynka kapitala* [The modern capital market theory], St. Petersburg: SPbGU publ., 719 p.

2. Askinadzi, V. M., Maksimova, V. F., Petrov, V. S. (2010), *Investitsionnoe delo* [Investment business], Moscow: Market DS publ., 512 p.

3. Grishina, O. A., Zvonova, E. A. (2010), *Regulirovanie mirovogo finansovogo rynka: teoriya, praktika, instrumenty* [Regulation of the global financial market: theory, practice, instruments], Moscow: Infra-M publ., 410 p.

4. Damodaran, A. (2006), *Investitsionnaya otsenka* [Investment evaluation], translation from English, Moscow: Alpina publ., 1234 p.

5. Ivanitskii, V. P., Reshetnikov, A. I. (2006), *Finansovyi rynek: traditsionnye i novye podkhody k analizu sushchnosti. Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta* [Financial market: traditional and new approaches to the analysis of the nature. Bulletin of Ural State Economics University], No. 3, pp. 71–75.

6. Kidwell, D. S., Peterson, R. L., Blackwell, D. U. (2000), *Finansovye instituty, rynki i*

7. Самуэльсон П. Экономика : в 2 т. – М. : Алгон, 1992. – Т. 1. – 451 с.

8. Стрельников Е. В. Проблемы применимости показателей риска производных финансовых инструментов // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4(2). – С. 2235–2238.

9. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 1028 с.

10. Evans J. S. International finance: a markets approach. – University of Alabama, 1992. – 588 p.

11. Markovitz H. M. Portfolio selection. Efficient diversification of investment. – Oxford, 1991. – 491 p.

12. Still crazy after all these yields // The Economist. – 2010. – November 13–19. – P. 81–88.

den'gi [Financial Institutions, Markets and Money], translation from English, St. Petersburg: Piter publ., 539 p.

7. Samuelson, P. (1992), *Ekonomika* [Economics], in 2 vol., Moscow: Algon publ., vol. 1, 451 p.

8. Strelnikov, E. V. (2013), *Problemy primenimosti pokazatelei riska proizvodnykh finansovykh instrumentov. Fundamental'nye issledovaniya* [Problems of applicability of risk indicators of derivative financial instruments. Fundamental Research], No. 4(2), pp. 2235–2238.

9. Sharp, U., Aleksander, G., Bailey, G. (2001), *Investitsii* [Investments], translation from English, Moscow: INFRA-M, 1028 p.

10. Evans, J. S. (1992), *International finance: a markets approach*, University of Alabama, 588 p.

11. Markovitz, H. M. (1991), *Portfolio selection. Efficient diversification of investment*, Oxford, 491 p.

12. (2010), *Still crazy after all these yields. The Economist*, November 13–19, pp. 81–88.

Сведения об авторе:

Стрельников Евгений Викторович – канд. экон. наук, доцент кафедры финансовых рынков и банковского дела Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

E-mail: Strelnikoff76@mail.ru

About the author:

Strelnikov Evgeny Viktorovich – candidate of economic sciences, associate professor of the Department of financial markets and banking in Ural State Economic University (Yekaterinburg)

E-mail: Strelnikoff76@mail.ru

ANALYSIS OF THE EMPLOYEES' CONTENTMENT IN HOTEL'S RESTAURANTS OF GYŐR

C. Kőmíves

The significant fluctuation of high degree in hospitality occurs more often in Győr as in other regions of the country due to greater proximity to the Austrian border. During my research I investigated the factors what are the driving forces that motivate employees to stay in Hungary and work in their home country; what can be attractive the city of Győr in the job market?

After graduating from secondary research, primary research methodologies were applied to the topic to gather missing information data. My primary research consists of two parts: on the one hand I was examined the actions of human resource considering the stand-points of employees with the help of survey research. The sample was not representative of the questionnaire; it was randomly chosen at individual workplaces. On the other hand, all my hypotheses were corroborated based on structured interviews with leaders in the hospitality companies.

Key words: labor, HR, employee turnover, motivation, EQ.

Introduction. This research is based on my doctor's degree, in which I examine the relationship between Human Resource and hospitality. It is my purpose to define those human resource-related specifications which can be adapted to catering as well as those methods and means, which help employers to motivate their employees: that is, how the expectations and interests of both the employers' and the workers' side can be approached to each other, or whether the employer ensures the opportunity to the workers for life-long learning in order to keep the invisible capital, the Intellectual Capital (shortly IC).

We lack of hospitality-related literature in Hungary, this is the reason why I gain most of my secondary research from foreign specialised literature. At present qualitative research is being carried out from the part of employees, which will be followed by a quantitative research involving employers. In my view, my doctoral dissertation will supply a deficiency for our national specialised literature.

Phrasing the hypotheses

H1: Employees are content with their actual jobs

H2: Employers encourage their workers to take their own initiative during the course of their work

H3: Each employee has the command of the right professional competence to do the given scope of activity

Review of the specialised literature. The principles of reward management were formulated

by Armstrong and Murlis (2005), which declare that employers are obliged to work out a strategy along the values represented by the organisation and they are supposed to reward their workers in a fair, even and consistent way. The task of the Human Resource management is not only recruitment and employing new colleagues but also keeping key persons, becoming a learning organisation and first of all, learning. Poór (2013) claims that stimulation management can be realised flexibly by relying on the interests of the employees, connecting guided requirements to the attainment of specific organisational goals. This will make it possible for the employees to become interested and the employers enforce their own goals by creating and operating a remuneration (stimulating) system. The employers apply these factors in a way that the employees' interests are parallel to theirs and they enhance each other. In Teson's view (2008) the leader combines motivation and responsibility to create the right conditions from the part of the management, which generate a self-reinforcing (inner) motivation in the employees, in this way, progress can involve the possibility of the highest efficiency.

In case of inappropriate communication channels Teson is on the opinion that the running of the organisation is dysfunctional, the guests might be overburdened or they do not understand the jargon. He emphasises the importance of both the vertical and the horizontal communication in the right functioning of the organisation. Inappropriate communication may diminish the employees'

commitment to the company, which leads to growing fluctuation. Nickson's interpretation (2013) is that the paternalist countries of south-eastern Asia have an advantage over western societies, given the fact that in these countries the members of an organisation stay together after the working hours, in this way precision and loyalty become even more efficient in the organisational culture. As for security, young people are in the most endangered situation as they are particularly exposed to violence and abuse at the workplace. Unfortunately there is a growing number of verbal and physical instances of these.

The employees' satisfaction depends on the organization's culture, which defines the national culture, on the leadership style Hofstede G., Hofstede G.J. (2005), on the motivation, the work climate, the responsibility, the apparation of employees and HR activities. The last one has an important role to influence employees in what to believe, what opinion to have, with that it develops the culture of the company Trompenaars (1993).

The methodology of the research. Following the secondary research, I applied primary research methods in order to collect the missing pieces of information and data. My primary research involved quantitative methods (questionnaires), and I chose locations within one, two and three km diameter circles in the town centre of Győr. The restaurants examined are restaurants of three and four-star hotels, all first class. Each em-

ployee at each location was given a questionnaire; samples were taken from 80 persons, 20 women and 60 men. The scopes of activity were the following: six middle managers (two F&B managers, two assistant restaurant managers, and two assistant chefs), 74 employees (39 waiters and 35 cooks). 58 persons work in four-star hotels, 22 are employed in three-star hotels. The questionnaire included four groups of questions as well as demographic data (sex, age, qualification). In the first group of questions I asked the people about working conditions and motivation: are they appreciated and stimulated to make the restaurant work more effectively, are they satisfied with the remuneration and the working order?

In the second, they were asked about commitment and willingness to cooperate: how long they have been working in the restaurant, whether their goals are in accordance with the goals of the organisation. In the third group of questions I examined the chances of personal and professional progress: whether they consider it realistic to make professional progress. In the fourth, I asked questions about the organisational culture, the flow of information and the relationship between the HR and the employees: do they consider the atmosphere at the workplace people-centred; furthermore, can they turn to their HR colleague with their questions? 20 scales, three nominal questions and an open question appear in the questionnaire (fig. 1).

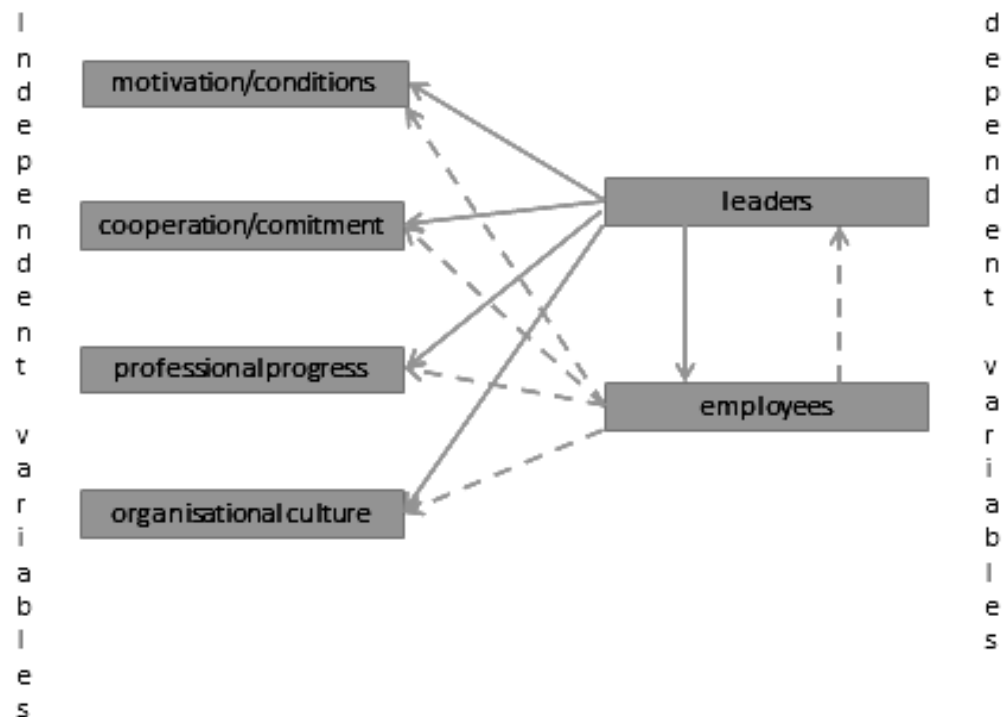


Fig. 1. The model of the research

The results of the research. After inputting the data, they were processed with the help of the program SPSS 19, and I applied descriptive statistical, frequency and cross-chart analysis, as well as correlational research. As for the proportion of the sexes, the hospitality industry is still masculine; however, during the first decades of the 21st century, women will have the advantage. As far as age is concerned, 20 % of the men are between 26 and 30, 17 % are between 20 and 26, 42 % are between 30 and 40 and 21 % are between 50 and 60. In case of women, the age groups are more evenly divided, 43 % of them are between 20 and 30, 50 % are between 30 and 40, 7 % are between 40, and 60.

The correlation between qualification and the command of foreign languages has also been proved; the main reason is that two professional language certificates are required when graduat-

ing from college. Six out of eight persons with college degree speak English and German, one speaks German and Spanish, one speaks English and French. Among those who have secondary technical school qualification there are ten persons who speak German, five who speak English and one who speaks English and Russian. Among those people who have vocational school qualification, one person speaks two foreign languages (English and Russian), ten persons speak German and five English. Twenty-five of these people have a working knowledge of German.

My first hypothesis is related to the degree of contentment in connection with remuneration. The result of my research is shown in fig. 2.

13,8 % of the respondents strongly disagree, 10 % disagree, 35 % undecided. 17,5 % agree, 23,8 % are strongly agree with the remuneration.

I am satisfied with the remuneration and the working order

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid strongly disagree	11	13,8	13,8	13,8
disagree	8	10,0	10,0	23,8
undecided	28	35,0	35,0	58,8
agree	14	17,5	17,5	76,3
strongly agree	19	23,8	23,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fig. 2. The examination of satisfaction

Fig. 3 illustrates the salaries defined with three outputs: lower than acceptable in the industry, acceptable, higher than acceptable in the industry. As for the competitiveness of the salaries, 70 % of the respondents consider the salaries ac-

ceptable, 25 % consider them lower than acceptable in the industry and only 5 % think they are higher than acceptable. The variation is 1.3, which is high, the bell curve is not symmetrical, it shows a distortion on the left side.

In your opinion, is your salary competitive in the hospitality industry?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid lower than acceptable in the industry	20	25,0	25,0	25,0
acceptable in the industry	56	70,0	70,0	95,0
higher than acceptable in the industry	4	5,0	5,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fig. 3. The examination of the competitiveness of the salaries

I performed a correlational analysis to prove that the recognition of the employees, the sense of a secure job, the satisfaction with the remuneration and the number of years spent in the job correlate

with one another (fig. 4). Most of the respondents chose the option "undecided", which I considered a pressurised answer and following Hampel's robust model, thus I excluded them from the research.

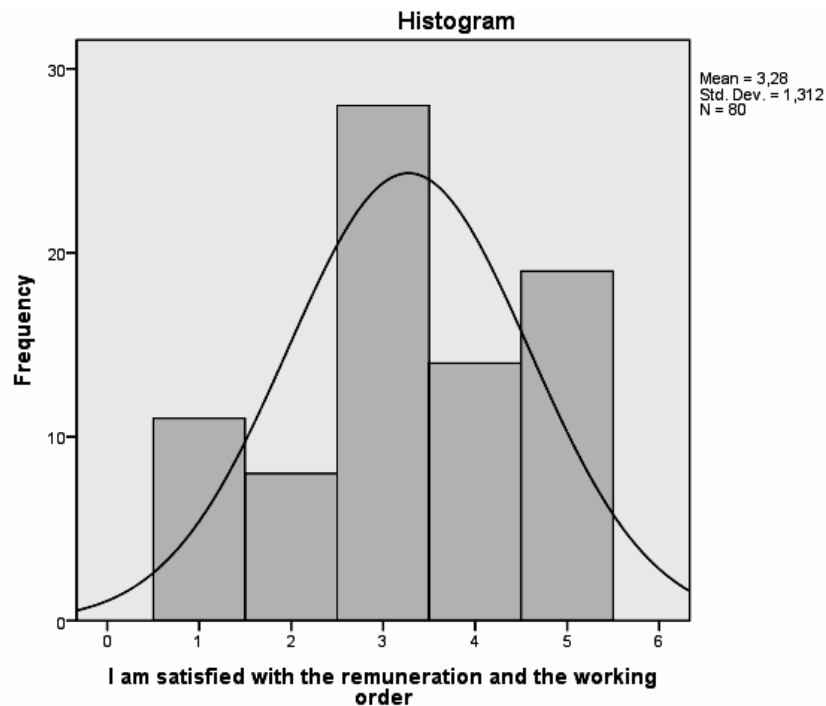


Fig. 4. The examination of contentment

Fig. 5 represents the relationship between each criterion, as the values are between 0,2 and 0,355, that is, they approach 0. The value of esteem and satisfaction is 0,5, which does not imply

a close connection. The only extremely high value is 0,652, which shows that the length of time spent at the same workplace and the sense of a secure job are not closely related.

Correlations					
		My work is appreciated and recognised, I am encouraged to take my own initiative for the more efficient running of our organisation	I am satisfied with the remuneration and the working order	I feel my job is secure	How long, on average, did you use to work at the same workplace?
My work is appreciated and recognised, I am encouraged to take my own initiative for the more efficient running of our organisation	Pearson Correlation	1	,500**	,284*	,234*
	Sig. (2-tailed)		,000	,011	,037
	N	80	80	80	80
I am satisfied with the remuneration and the working order	Pearson Correlation	,500**	1	,409**	,355**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,001
	N	80	80	80	80
I feel my job is secure	Pearson Correlation	,284*	,409**	1	,051
	Sig. (2-tailed)	,011	,000		,652
	N	80	80	80	80
How long, on average, did you use to work at the same workplace?	Pearson Correlation	,234*	,355**	,051	1
	Sig. (2-tailed)	,037	,001	,652	
	N	80	80	80	80

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Fig. 5. Correlational matrix

My first hypothesis, that the employees are satisfied with their actual job, did not prove true. When analysing the second hypothesis, I found out the following: 33,8 % of those asked strongly

disagree, 28,8 % agree, 26,8 % strongly agree that their work is appreciated and they are encouraged to make proposals to ensure a more efficient functioning (fig. 6).

My second hypothesis did not prove true either as 33,8 % of the respondents feel that their employers do not appreciate them and they are

not stimulated to contribute to the organisational goals (fig. 7).

My work is appreciated and recognised, I am encouraged to take my own initiative for the more efficient running of our organisation

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid strongly disagree	27	33,8	33,8	33,8
disagree	6	7,5	7,5	41,3
undecided	3	3,8	3,8	45,0
agree	23	28,8	28,8	73,8
strongly agree	21	26,3	26,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fig. 6. Esteem of the workers at the workplaces

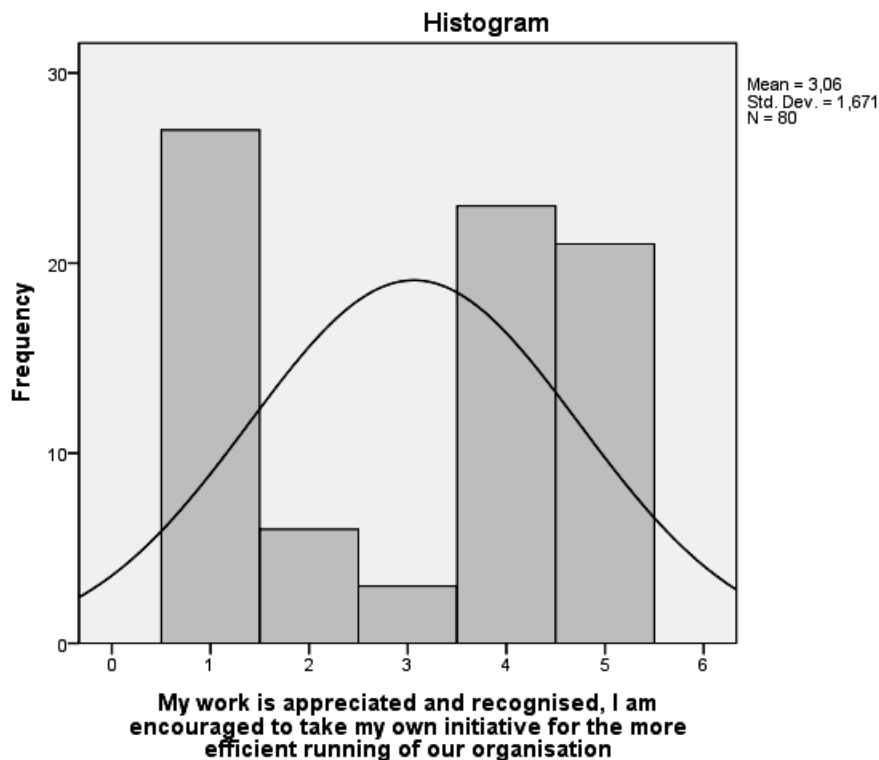


Fig. 7. The esteem of the employees at the workplaces

As far as my third hypothesis is concerned, I reached the following conclusion: all the employees have the professional qualification necessary for doing the job; eight of them have academic, eighteen have secondary technical, 56 have vocational school qualification. The most widely spoken foreign language is German, because of the vicinity of the Austrian border: six people with academic, ten people with secondary technical, twenty-one with vocational school qualification speak this language. Regarding English, the numbers are far lower: six persons with academic,

five persons with secondary technical qualification speak English. As for professional experience, three quarters of the respondents have spent more than five years in the hospitality industry, consequently, my third hypothesis proved true.

Summary. At an early stage of my research interesting data were found, which, naturally, need to be broadened. The scope of sampling is not sufficient to be presented with relevant data. In such a small quantity considerable relationships and the dominance cannot be identified. The range of the research covers the region, Bu-

dapest and the seat towns of the southern and eastern Hungarian counties. In case of sufficient information (600 persons) I am planning to use regressive examination to point out to what extent the dependent variables depend on the changing independent variables such as salaries, atmosphere at the workplace or loyalty. The task of Human Resource management is motivation, which, at the beginning of our century, has to be solved flexibly by approaching the interests of the two sides. In order to achieve this, we must find

the balance which ensures it for them. In my view, the *raison d'être* of the HR is beyond question at the beginning of the 21st century. It would be promising if employers recognised the fact that the HR and SHR are not unnecessary and wrong but they enhance the successfulness of the businesses by retaining the key persons and improving their employees' professional competence in order that the knowledge accumulated by the organisation and the IC of the employees continues to strengthen the given organisation.

Armstrong, M., Murlis, H. (2005), *Reward Management. A Handbook of Remuneration Strategy and Practice*, London: Kogan Page Limited.

Hofstede, G., Hofstede, G. J. (2005), *Cultures and Organizations. Software of the Mind. Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival*, The McGraw Hill Companies, pp. 291–296.

Nickson, D. (2013), *Human Resource Management for the Hospitality and Tourism Industries*, London: Routledge, pp. 243–258.

(2013), Poór József: *Rugalmas ösztönzés rugalmas juttatások*, Budapest: Complex Kiadó, pp. 45–47.

Tesone, D. (2008), *Handbook of hospitality human resources management*, Elsevier Ltd., pp. 63–66, 128–130, 178.

Trompenaars, F. (1993), *Riding the Waves of Culture. Understanding Cultural Diversity in Business*, London: Nicholas Brealey Limited, pp. 138–139.

About the author:

Kőmives Csaba – assistant lecturer in West Hungarian University, Apáczai Csere János Faculty (Sopron, Hungary)
E-mail: komives.csaba@t-online.hu

Статья поступила в редакцию 9 ноября 2015 г.

АНАЛИЗ АСПЕКТОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ МЕНЕДЖЕРА

Л.А. Богунов

Актуализируется проблема развития экономического мышления менеджера. Необходимость такой постановки вопроса определяется спецификой современных условий функционирования рынка, его не только экономической, но и социально-политической составляющей. Неопределенность, выраженная изменчивость и непредсказуемость актуальных социально-экономических процессов, явлений порождают новый спрос на эффективное управление. Мышлением продуцируется умение быть гибким в новой ситуации, экономическим мышлением – быть адекватным экономической ситуации, а экономическим мышлением менеджера – эффективно управлять этой ситуацией.

Анализ аспектов развития экономического мышления менеджера осуществляется опосредованно определением понятия экономического мышления в целом и экономического мышления менеджера в частности, определения субъектов экономического мышления, во взаимодействии которых становится возможным говорить о развитии феномена, а также через определение стадий развития феномена.

На основании деятельностного подхода выделяются субъекты экономической мыследеятельности, определяется индивидуальное, групповое и общественное экономическое мышление. Развитие экономического мышления менеджера рассматривается как следствие экономической взаимодействия индивидуального, группового и общественного экономического мышления.

В процессе такой взаимодействия и исходя из специфики профессиональной деятельности менеджера как субъекта управления становится возможным определение стадий развития экономического мышления менеджера: объектной, субъектной, управленческой. Объектное экономическое мышление отражает объектную, управляемую, пассивно интериоризирующую мыследеятельность. Субъектное экономическое мышление есть мыследеятельность менеджера по управлению собственной экономической деятельностью. Управленческое экономическое мышление отражает способность менеджера управлять экономической деятельностью субъектов хозяйствования.

Данные стадии развития в своей совокупности и составляют целостное содержание и логику понятия экономического мышления менеджера как мыследеятельности по управлению экономической деятельностью субъектов хозяйствования опосредованно активного отражения данной деятельности в понятиях, образах, действиях с целью оптимизации распределения ограниченных ресурсов в соответствующей социально-экономической системе управления.

Ключевые слова: менеджер, развитие, экономическое мышление менеджера, стадии.

THE ANALYSIS OF ASPECTS OF A MANAGER'S ECONOMIC THINKING DEVELOPMENT

L.A. Bogunov

The article actualizes the problem of development of economic thinking of a manager. The need for such a formulation of the question is due to the specific conditions of the market functioning today, it is not only economic but also social and political component. The uncertainty expressed by the variability and unpredictability of the current economic and social processes and phenomena generates new demand for good management. The ability to be flexible in the new situation is produced by thinking; the ability be adequate to the economic situation is produced by economic thinking; the ability to manage this situation effectively is produced by economic thinking of manager.

Analysis of the economic aspects of the thinking management development is carried out indirectly with the definition of economic thinking in general, the economic thinking of manager in particular; the determining of the subjects of economic thinking, the interaction of which makes it possible to talk about the development of the phenomenon, as well as through certain stages of development of the phenomenon.

On the basis of the activity approach there are distinguished the actors of economic thinking activity. There are also determined the individual, group and public economic thinking. Development of economic thinking of a manager is seen as a consequence of economic coactivity of individual, group and public economic thinking.

During such coactivity and, based on the specific professional activity of the manager as a subject of management, it is possible to determine the stage of development of economic thinking of a manager: object, subject, management. Object economic thinking is a passively internalized mental activity. Subjective economic thinking is mental activity of a manager to manage his own economic activity. Management economic thinking reflects the ability of the manager to manage the economic activities of economic entities.

These stages of development in their totality constitute the integrity of the content and logic of the concept of a manager's economic thinking as a thinking activity manager. The management of economic activity of business entities indirectly reflects the activity in terms of concepts, the actions to optimize the allocation of scarce resources in the relevant socio-economic system of management.

Key words: manager, development, economic thinking of a manager, stages.

Введение. Сегодня для отечественной экономики актуализировалась проблема эффективного менеджмента социально-экономическими системами. Это обусловлено активными трансформациями не только в экономической, но и в социально-политической жизни общества. Ситуация современных рыночных отношений может меняться непредсказуемо быстро, что требует грамотной адекватной мыследеятельности со стороны кадров управления. Если в иной ситуации отсутствует готовое управленческое решение и оказывается невозможным воспроизвести имеющийся опыт решения проблемы, так как данный опыт не соответствует актуальной ситуации, не решает насущной проблемы, то в итоге уже не менеджер управляет ситуацией, но ситуация управляет им, и менеджер лишь инерционно реагирует.

Подобный вариант развертывания событий оказывается возможным ввиду отсутствия у специалиста управления необходимых мыслительных навыков, так как именно посредством мышления находятся решения в новых нестандартных условиях. А поскольку мы говорим об управлении экономическими процессами, явлениями, следовательно, акцент должен быть сделан именно на экономическом мышлении. Но соответствующее экономическое мышление должно получить свое закономерное развитие.

Таким образом, **целью** настоящей работы является изучение возможностей развития экономического мышления менеджера, анализ аспектов такого развития. И поскольку мы говорим об экономическом мышлении менеджера, постольку мы говорим об индивидуальном экономическом мышлении, получающем свое развитие в процессе экономической деятельности. Гипотетически мы исходим из того, что формирование и развитие экономического мышления менеджера есть следствие его взаимодействия с иными субъектами хозяйствования как носителями того или иного качества экономического мышления. Однако качество индивидуального экономического мышления менеджера имеет свою специфику, обусловленную профессиональной деятельностью менеджера именно как субъекта управления. Соответственно и развитие феномена должно учитывать эту специфику. В связи с этим требуют своего решения следующие **задачи**:

1. Необходимо обозначить понятие экономического мышления в целом и экономического мышления менеджера в частности.

2. Определить субъекты экономического мышления, во взаимодействии которых происходит развитие феномена.

3. Исходя из выявленных субъектов экономического мышления, определить стадии развития экономического мышления менеджера, учитывая специфику деятельности менеджера как субъекта управления.

Для достижения цели и решения поставленных задач мы будем основываться на **методологии** деятельностного подхода, выдвигающего положения активности хозяйствующего субъекта, субъекта управления, механизмов интериоризации и экстериоризации группового, общественного культурно-исторического опытов и, как следствие, положение о единстве внутренней и внешней мыследеятельности, где индивидуальная мыследеятельность отражает групповую и общественную мыследеятельность, однако, ввиду активности субъекта, отражает ее не пассивно, но потенциально активно, т. е. не только интериоризируя, но и экстериоризируя, изменяя, влияя, управляя групповой и общественной (в нашем случае) экономической мыследеятельностью. Соответственно, задействуются **методы** анализа и синтеза, сравнения, абстрагирования, обобщения и конкретизации, методы индуктивных и дедуктивных умозаключений и построение на этой основе причинно-следственных связей.

Результаты исследования. Поскольку анализ понимания феномена экономического мышления, имеющийся в современной экономической литературе, представлен нами в более ранних работах [1; 2], то мы не будем подробно останавливаться на этом вопросе, а лишь кратко напомним нижеследующее.

Впервые понятие «экономическое мышление» встречается у К. Маркса [3, с. 181] в связи с критикой идеи Д. Милля и Дж.Р. Мак-Куллоха в главе «Разложение рикардианской школы». Подробное исследование данного феномена находим у таких авторов, как Л.И. Абалкин [4], А.Ю. Архипов [5], Х.У. Астамиров [6], С.М. Белозеров [7], Л.С. Бляхман [8], В.И. Мирошников [9], В.Д. Попов [10], И.Б. Скоробогатов [11], К.А. Улыбин [12], И.П. Цимбалов, Г.М. Шевашкевич [13], а также П. Хейне, П. Боутке, Д. Причитко [14] и др.

Более современные исследования феномена представлены в работах В.С. Борисова, Л.О. Оганесян, И.А. Гушиной [15], Ф.Г. и Н.Ф. Газизуллиных [16], Е.Н. Калмычковой, И.Г. Чаплыгиной [17], А.Ф. Попова [18]. Философско-социологический взгляд на природу экономического мышления представлен в работах Е.В. Путенихиной [19], М.В. Тишковой [20].

Таким образом, общее понимание экономического мышления может быть представле-

но как процесс и результат отражения экономической действительности, знания, умения и навыки теоретического и практического оперирования категориальным экономическим аппаратом, реализуемые при решении прикладных экономических задач. Процесс формирования экономического мышления предполагает сочетание экономической теории и практики в деятельности экономического субъекта.

Следует отметить, что если понятие «мышление менеджера» присутствует в многочисленной социально-экономической литературе, то вопросы развития именно экономического мышления кадров управления затрагиваются не часто. И даже в тех работах, где авторы касаются подобных вопросов [4; 11; 21], наблюдается лишь актуализация проблематики, в то время как решения, на наш взгляд, являются слабо представленными или не представленными вовсе. Полагаем, что это обусловлено неопределенностью понятия экономического мышления менеджера именно как экономического.

Поэтому, прежде чем перейти к анализу аспектов развития экономического мышления менеджера, нам предстояло определиться с самим понятием. Основываясь на определенных нами ранее [22; 23] основных смысловых моментах содержания понятия экономического мышления менеджера и понятия мышления как деятельности, а также исходя из самой сути деятельности менеджера, осуществляющего функцию управления распределением ресурсов, принимающего решения об определенном варианте использования ресурсов, вовлечения их в некотором порядке в процесс управления, а также основываясь на методологии деятельностного подхода, мы можем на данном этапе нашего изложения резюмировать, что экономическое мышление менеджера представляет собой мыследеятельность субъекта управления по организации экономической деятельности субъектов хозяйствования опосредованно активного отражения (интериоризации и экстериоризации) данной деятельности в понятиях, образах, действиях с целью оптимизации распределения ограниченных ресурсов в соответствующей социально-экономической системе управления.

Менеджеры как субъекты соответствующего качества экономического мышления осуществляют свою деятельность, взаимодействуя с другими субъектами экономического мышления, в качестве которых выступают индивиды, группы, общество в целом. Поскольку, следуя деятельностному подходу, индивидуальное экономическое мышление, субъектом ко-

торого является менеджер, получает свое развитие во взаимодействии с иными субъектами экономического мышления, прежде всего во взаимодействии с групповым и общественным экономическим мышлением, то прежде чем определять аспекты развития экономического мышления менеджера, считаем необходимым развести и конкретизировать понятия субъектов экономического мышления.

На основании анализа вышеобозначенных работ, прежде всего исследований Л.И. Абалкина, А.Ю. Архипова, Л.С. Бляхмана, В.И. Мирошникова, К.А. Улыбина, посвященных вопросам экономического мышления, субъектов экономического мышления, на основании работ зарубежных авторов (J. Boardman, B. Sauser [24], P. Chechland [25], G. Midgley [26], D. Sherwood [27], L. Wendell [28]), рассматривающих проблематику системного мышления и его роли в современном менеджменте, а также с точки зрения деятельностного подхода (К. Маркс, А.Н. Леонтьев [29], Л.С. Выготский [30] и др.), с позиции субъекта деятельности можно заключить, что в качестве субъектов исследуемого нами феномена могут выступать отдельные индивиды, совокупность людей, социальные группы, общество в целом. А значит, следует говорить об экономическом мышлении индивида, группы, общества. И хотя некоторые аспекты исследований, как, например, у А.Ю. Архипова, позволяют дифференцировать экономическое мышление, в том числе и по таким субъектам, как работодатель и наемный работник, мы подробно рассмотрим именно тот вариант, который обуславливает развитие экономического мышления, что и является предметом настоящей статьи.

Анализируя индивидуальное экономическое мышление, субъектом которого является любой индивидуальный субъект хозяйствования, оценивая менеджера, можно отметить его, на первый взгляд, ограниченный характер по сравнению с другими типами мышления, поскольку функционирование индивидуального экономического мышления предопределено и ограничено теми узкими рамками экономического бытия, с которыми взаимодействует индивид. В своей экономической деятельности индивид исследует прежде всего тот субъективно привычный мир, в котором живет и для изменения которого со стороны индивида требуются колоссальные усилия. Из чего можно предположить, что преобразования, которые индивид производит в экономической действительности (например, менеджер управляет деятельностью субъектов хозяйствования), как

правило, носят ограниченный характер, а также отстают от актуальных экономических тенденций – запаздывают во времени.

Хотя у В.И. Мирошникова и присутствует замечание о том, что данные положения нельзя абсолютизировать, мы считаем необходимым сделать уточнение и более точно выразить смещение акцентов в высказанном тезисе об ограниченном характере индивидуального экономического мышления. С нашей точки зрения, индивидуальное экономическое мышление обладает гораздо большим потенциалом в плане познания и преобразования экономической действительности, чем это можно представить на первый взгляд. Такая позиция особенно оправдана применительно к субъектам управления социально-экономическими системами.

Во-первых, не следует сводить индивидуальное экономическое мышление только лишь к обыденному экономическому знанию с возможностью его научной доработки, поскольку оно как у теоретиков, так и у практиков экономической деятельности может и должно характеризоваться относительным соотношением обыденного и научного экономического знания, в том числе и со значительным преобладанием научного знания.

Во-вторых, в условиях современной глобализации и информатизации рамки экономического бытия индивида значительно расширяются, возможности для познания и экономического взаимодействия приобретают иные качественные аспекты и во многих отраслях и сферах деятельности становятся практически неограниченными. Поэтому, исходя из взаимообусловленного влияния экономической действительности и, в данном случае, индивидуального экономического мышления, будет иметь место их взаимное обогащение, т. е. менеджер, как субъект индивидуальной экономической мыследеятельности, осуществляя управленческие воздействия в отношении субъектов хозяйствования, таким образом сам развивает свое экономическое мышление, поскольку анализирует и интериоризирует ответные реакции субъектов экономических отношений.

Как следствие, и это в-третьих, индивидуальное экономическое мышление может и должно выходить за рамки своего субъективного и привычного мира. Такая его особенность обеспечивает конкурентоспособность и социально-экономическую эффективность индивида, а также способность к формирующему воздействию на экономические явления и процессы, на их изменение, что называется, «со знанием дела», обеспечит субъектное (в отличие от объектно-

го) взаимодействие с групповым и общественным экономическим мышлением, где групповое экономическое мышление есть системы понятий, образов, действий, которыми оперируют некоторые группы индивидуальных субъектов хозяйствования и с которыми, соответственно, менеджеру приходится взаимодействовать (интериоризировать и экстериоризировать), решая свои производственные вопросы. А общественное экономическое мышление, по уже понятной логике, – это системы понятий, образов, действий, отражающих современную экономическую действительность.

Групповое экономическое мышление свойственно группе индивидов, которых можно объединить по общности их интересов, решаемых задач, достигаемых целей и иному, т. е. определенных территориальными и временными рамками. По нашему мнению, к таким группам, помимо людей, работающих на одном предприятии или занимающихся сходными видами деятельности, каких-либо социальных слоев населения или национальных групп, следует также отнести групповое экономическое мышление домашнего хозяйства. На последнее следует обратить внимание в аспекте его развития, когда в семье появляется ребенок и получает первые азы экономического (индивидуального) мышления. На первых порах ребенок является объектом экономической социализации, и, соответственно, его индивидуальное экономическое мышление функционирует пока еще как объектное, как не выбирающее, но интериоризирующее непосредственно то, что представлено в групповом. Предположим, что такой субъект пока еще объектного экономического мышления потенциально может быть менеджером.

В основе функционирования группового экономического мышления лежит взаимообмен индивидуальными представлениями об экономических процессах и явлениях. В процессе такого обмена происходит не просто суммирование знаний от одного к другому, но выстраиваются новые ассоциативные связи, дорабатываются и уточняются уже имеющиеся представления, ставятся вопросы и осуществляется поиск ответа на них.

Групповое экономическое мышление, будучи производным от соответствующих групп, отражает экономические процессы и явления исходя из общих групповых понятий, образов, действий. Но, по нашему мнению, это не является показателем ограниченности группового экономического мышления по сравнению с общественным экономическим мышлением. Вопрос стоит лишь в аспектах взаимодействия

индивидуального, группового и общественно-экономического мышления. При этом общественное экономическое мышление, во-первых, характеризует ментальные стратегии современного культурно-исторического развития общества в решении экономических вопросов, а во-вторых, отражает аспекты глобального социально-экономического порядка.

Таким образом, констатируем, что менеджер, как субъект соответствующего качества экономического мышления, всегда является прежде всего субъектом индивидуального экономического мышления, которое есть суть производное от той среды, в которой имела место экономическая социализация данного менеджера, другими словами, производное от качества группового, а далее и общественного экономического мышления. И это последнее важно помнить, говоря о развитии экономического мышления менеджера.

Итак, с позиции деятельностного подхода, среда, в которой находится индивид, является источником становления его ментальности. То есть, пребывая в определенной экономической среде, индивид овладевает соответствующей экономической культурой, соответствующим окружению экономическим мышлением, усваивает знаки, которые использует общество, узнает значения этих знаков.

Так, индивид интериоризирует системы знаков (и их означаемое), которые человечество создало в процессе своего культурно-исторического развития и понятийными качествами которых общество оперирует на данном этапе своего социально-экономического функционирования. Эти системы знаков-символов, т. е. язык в целом, письмо, система исчисления и подобное, составляют то, что может быть определено как общественное экономическое мышление.

Системность знаков-символов проявляется в логико-семиотической конструкции «знак – означаемое», где в качестве знака выступает тот или иной материальный носитель, например звук, графическое изображение и, прежде всего, слово – произнесенное или написанное, а в качестве означаемого – содержание понятия и объекты действительности, определяемые в качестве объема понятия. В понятиях отражаются общие существенные признаки предметов – в отличие от представлений, которые включают в себя и существенные, и несущественные признаки.

Формирование и развитие содержания словесно-логических систем происходит в процессе филогенеза, т. е. развития человеческого об-

щества, развития общественного экономического мышления. Причем здесь мы имеем становление значения, которое может быть определено как филогенетическая система содержания понятия, т. е. та компонента содержания, в которой зафиксирован прошлый опыт человечества и которая носит надличностный характер и являет собой условное конвенционально закрепленное обозначение некоторого класса вещей, свойств, связей и отношений. Этими социально и культурно обусловленными значениями индивид (потенциальный менеджер) овладевает в процессе своего онтогенетического, т. е. индивидуального развития. Через эти значения он познает мир, преломляет его в своем сознании.

Но вместе с тем в процессе онтогенеза получает свое формирование и развитие субъективный или личностный смысл, который может отличаться от объективного значения знака и который в большей степени ретранслируется групповым экономическим мышлением. Это различие будет обусловлено теми связями и отношениями, в которые вступает индивид в своей жизни – микросреда его пребывания, например семья.

Соответственно, для каждого эти связи и отношения индивидуальны. Поэтому и смыслы будут также индивидуальны, и, как следствие, также индивидуальна будет эффективность управления социально-экономическими системами. Таким образом, синтез значения и смысла и определяет содержание словесно-логических систем, которыми оперирует субъект, определяет содержание, которое являет собой качество понимания объектов экономической действительности, глубину проникновения в их сущность, а значит, и вариативность их организации для достижения поставленных целей.

Этот синтез прошлого опыта человечества, который носит надличностный характер и являет собой условное конвенционально закрепленное обозначение некоторого класса вещей, свойств, связей и отношений экономической действительности, а также субъективного или личностного смысла, полученного в процессе индивидуальной экономической социализации, и составляет содержание индивидуального экономического мышления, которое мы развиваем, «превращаем» в экономическое мышление менеджера.

Но обратим внимание, что индивид выступает в качестве объекта, который интериоризирует, овладевает, усваивает лишь то, что предлагает ему среда. Другими словами, индивид, находящийся в одной социально-экономиче-

ской среде и получающий соответствующее качество экономической социализации, будет отличаться от индивида, социализирующегося, обучающегося и воспитывающегося в другой среде.

Поэтому соответствующим образом сформированное экономическое мышление, как это было упомянуто нами выше, справедливо будет обозначить как **объектное экономическое мышление**, с которого, как мы заявляем, основываясь на методологии деятельностного подхода, и начинается любое развитие экономического мышления, в особенности экономическое мышление менеджера.

Таким образом, следует иметь ввиду первостепенность употребления «знака-значения» во внешней деятельности. То есть, для того чтобы нечто стало содержанием индивидуального экономического мышления, оно должно прежде иметь место в групповом и общественном экономическом мышлении. Другими словами, некто или нечто должно обусловить развитие экономического мышления менеджера. В любом случае, субъект экономической деятельности будет осуществлять свою и внутреннюю, и внешнюю экономическую мыследеятельность посредством тех экономических логико-семиотических систем, образов, действий, которые он интериоризировал, т. е. «перевел» извне во внутренний план.

Интериоризированные паттерны экономической мыследеятельности претерпевают свои изменения, делаются менее осознанными, что, с одной стороны, упрощает ориентацию в ситуации и принятие решений экономическим субъектом, так как иногда можно довериться своей экономической интуиции и действовать быстро, спонтанно. Но, с другой стороны, такое неосознаваемое реагирование может обусловить экономическую стереотипность, негибкость, а значит, и малую адаптируемость. Этот момент становится особенно очевидным, когда мы говорим о необходимости функционирования менеджера в актуальных условиях повышенной неопределенности.

То есть, мы видим, как внешняя экономическая действительность детерминирует внутреннюю экономическую ментальность. Данную приоритетность особенно важно помнить, говоря о развитии экономического мышления и об экономическом образовании в целом.

Особенностью функционирования человеческого мышления в целом является то, что человек как субъект мыследеятельности способен к овладению связью между знаками и их значениями и использованию речи как средств

ва управления и самоуправления (данное положение особенно значимо в контексте развития экономического мышления менеджера именно как субъекта управления). Соответственно, экономическая эффективность и индивида, и группы, и общества в целом будет зависеть от того, какие связи, между какими явлениями действительности и между какими знаками и значениями будут установлены. Именно этим и объясняется индивидуальная экономическая эффективность одних и неэффективность других. То есть можно сказать, что качество организации экономического мышления с точки зрения вышеобозначенных позиций повышает потребительскую стоимость субъекта экономического мышления на рынке.

Овладение связью между знаками и их значениями и использование речи как средства управления и самоуправления в нашем случае рассматривается прежде всего в контексте деятельности менеджера. И обозначенное выше обстоятельство обуславливает возможность перехода на следующую стадию в развитии экономического мышления менеджера, стадию **субъектного экономического мышления**.

Итак, как это было раскрыто нами выше, первоначально среда формирует индивида (менеджера), полагая его в качестве объекта. Причем под средой понимаются общество, группы и другие индивиды, например родители, воспитатели в детском саду, учителя и преподаватели, как субъекты соответствующего экономического мышления. Ретранслируется увязывание знаков с определенным их экономическим содержанием-значением, ретранслируются понятия, образы, действия, формирующие некоторую картину экономической действительности.

Реципиент соответствующего качества экономического мышления на известном этапе своего развития начинает репродуцировать собственное экономическое мышление в реализуемой им хозяйственной деятельности. В нашем случае менеджер начинает вступать в экономические отношения: словами, образами, действиями оказывать влияние на экономическую деятельность субъектов хозяйствования.

Важным для понимания является процесс и результат репродуцирования соответствующего качества экономического мышления. Однако деятельностный подход расширяет понимание ведущей роли экономического субъекта (менеджера) в развитии экономического мышления, которое имеет своим источником взаимодействие индивида с экономической действительностью, с другими индивидами, носителями индивидуального, группового и общест-

венного экономического мышления, поскольку при наличии у менеджера определенных компетенций реорганизации своего объектного экономического мышления менеджер получает новое качество своего функционирования. Справедливо отметим, что интериоризация и экстериоризация соответствующих компетенций также происходит в процессе взаимодействия индивидуального экономического мышления менеджера с групповым (и общественным) экономическим мышлением. То есть индивидуальное экономическое мышление должно быть подготовлено к тому, чтобы при помощи обладателя уже имеющегося знания выйти на новый уровень экономической мыследеятельности, уровень, который потенциально возможен, но пока еще не был достигнут.

Соответственно, в процессе развития экономического мышления менеджера необходимо обусловить интериоризацию обучаемым субъектом (менеджером) эффективных паттернов управления и организации, которые он сможет использовать для самоуправления и управления, где он будет не объектом, но субъектом экономического мышления в том смысле, что его экономическое мышление управляет. И такое управление нужно будет начинать с себя, потому как возможно управлять экономическими процессами, явлениями, субъектами экономических отношений, если данный менеджер не управляет прежде всего самим собой, а является лишь репродукционером того, что однажды было интериоризировано. Субъект экономического мышления должен уметь управлять своим объектным экономическим мышлением с тем, чтобы реагировать на стимулы не реактивно, стереотипно, инерционно, но гибко и проактивно, адекватно социально-экономической ситуации. Такое качество экономического мышления нами определяется как субъектное экономическое мышление.

И только после достижения в развитии экономического мышления стадии субъектного экономического мышления, становится возможным переход от управления собой к управлению другими, т. е. к организации экономической деятельности субъектов хозяйствования опосредованно активного отражения (интериоризации и экстериоризации) данной деятельности в понятиях, образах, действиях с целью оптимизации распределения ограниченных ресурсов в соответствующей социально-экономической системе управления.

Третья стадия развития экономического мышления определяется нами как **управленческое экономическое мышление**.

Заключение. В настоящей статье на основании анализа работ по проблеме исследования обозначено понятие экономического мышления; по результатам собственных исследований и на основании теоретических положений деятельностного подхода представлено понимание экономического мышления менеджера.

Возможности развития экономического мышления менеджера рассмотрены в контексте взаимодействия субъектов индивидуальной, групповой и общественной экономической деятельности, где с точки зрения деятельностного подхода менеджер как субъект активности способен не к пассивному, но именно активному отражению специфики, прежде всего групповой, а далее и общественной экономической мыследеятельности.

Ввиду специфики профессиональной деятельности менеджера именно как субъекта управления, экономическое мышление менеджера понимается как процесс развития индивидуального экономического мышления субъекта экономической деятельности по стадиям объектного экономического мышления, субъектного экономического мышления и управленческого экономического мышления, где объектное экономическое мышление представляет собой начало любого развития индивидуального экономического мышления, поскольку отражает объектную, управляемую, пассивно интериоризирующую мыследеятельность, подчиненную специфике группового (и общественного) экономического мышления.

Субъектное экономическое мышление представляет собой первую стадию развития именно экономического мышления менеджера. Стадию, отражающую специфику деятельности менеджера именно как субъекта управления. На стадии субъектного экономического мышления менеджер, ввиду определения связей между знаками и их значениями и опосредованно понятий, образов, действий, управляет собственной экономической деятельностью в целом, а соответственно, и экономической мыследеятельностью в частности.

Стадия управленческого экономического мышления представляет собой процесс управленческой экстериоризации, когда менеджер способен не реактивно, но проактивно отражать взаимодействие индивидуального, группового и общественного субъектов хозяйствования. И именно на данной стадии индивидуальное экономическое мышление может быть идентифицировано как экономическое мышление менеджера в своем развитом состоянии,

когда менеджер способен управлять экономической деятельностью субъектов хозяйствования опосредованно активного отражения (интериоризации и экстериоризации) данной деятельности в понятиях, образах, действиях с целью оптимизации распределения ограничен-

ных ресурсов в соответствующей социально-экономической системе управления.

Таким образом, данные стадии развития в своей совокупности и составляют целостное содержание и логику понятия экономического мышления менеджера.

1. *Богунов Л. А.* Экономическое мышление в социально-экономической модернизации современной России // Вестник академии. Научный журнал Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. – 2011. – № 4. – С. 137–139.

2. *Богунов Л. А.* Этимология субъектного экономического мышления // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. – № 10 (249). – С. 3–8.

3. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. – Т. 26. – Ч. 3. – М., 1964.

4. *Абалкин Л. И.* Новый тип экономического мышления. – М. : Экономика, 1987. – 190 с.

5. *Архипов А. Ю.* Современное экономическое мышление: вопросы теории и практики развития : дис. ... д-ра экон. наук. – Ростов н/Д., 1999. – 341 с.

6. *Астамиров Х. У.* и др. Экономическое мышление в XXI веке : моногр. / под ред. М. А. Пивоваровой. – М. : Моск. гос. ун-т печати, 2005. – 91 с.

7. *Белозеров С. М.* Перестройка мышления хозяйственного руководителя: содержание, пути, перспективы : учеб. пособие. – М. : АНХ СССР, 1988. – 85 с.

8. *Бляхман Л. С.* Перестройка экономического мышления. – М. : Политиздат, 1990. – 270 с.

9. *Мирошников В. И.* Новое экономическое мышление: Вопросы методологии. – Харьков : Выща школа, 1989. – 183 с.

10. *Попов В. Д.* Экономическое сознание: сущность, формирование и роль в социалистическом обществе. – М. : Мысль, 1981. – 239 с.

11. *Скоробогатов И. Б.* Хозяйственный руководитель и новое экономическое мышление. – М. : Знание, 1988. – 62 с.

12. *Улыбин К. А.* Современное экономическое мышление. – М. : Политиздат, 1986. – 238 с.

13. *Цимбалов И. П., Шевашкевич Г. М.* Экономическое мышление и рыночное поведение : в 3 кн. – Саратов : СГТУ, 1996.

14. *Хейне П., Боутке П., Причитко Д.* Экономический образ мышления : пер. с англ. – 10-е изд. – М. : Вильямс, 2005. – 544 с.

15. *Борисов В. С., Оганесян Л. О., Гуцина И. А.* Формирование современного экономического мышления в условиях институциональных изменений // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 6. – С. 127–131.

16. *Газизуллин Ф. Г., Газизуллин Н. Ф.* Структурообразующие элементы формирования современного экономического мышления // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4 (36). – С. 40–42.

17. *Калмычкова Е. Н., Чаплыгина И. Г.* Экономическое мышление: философские предпосылки. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 272 с.

18. *Попова А. Ф.* и др. Формирование навыков экономического мышления в сфере предпринимательского менеджмента : учеб. пособие. – Челябинск : УралГУФК, 2005. – 135 с.

19. *Путенихина Е. В.* Экономическое мышление как объект социологического исследования: содержание, типы, условия и факторы формирования : автореф. дис. ... канд. социол. наук. – Уфа, 2005. – 21 с.

20. *Тишкова М. В.* Культура современного экономического мышления : автореф. дис. ... канд. филос. наук. – Ростов н/Д., 2004. – 24 с.

21. Формирование нового типа экономического мышления хозяйственного руководителя : сб. науч. тр. / Акад. нар. хоз-ва при Совете Министров СССР, Каф. права и психологии управления ; редкол.: А. И. Китов и др. – М. : АНХ, 1985. – 158 с.

22. *Богунов Л. А.* Управленческое экономическое мышление как характеристика компетенций субъекта управления (менеджера) // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 1. – С. 126–131.

23. *Богунов Л. А.* Понятие экономического мышления менеджера // Кадровик. – 2015. – № 5–6. – С. 91–94.

24. *Boardman J., Sauser B.* Systems Thinking Coping with 21st Century Problems. – Boca Raton ; London ; N. Y. : CRC Press Taylor & Francis Group, 2008. – 240 p.

25. *Chechland P.* Systems Thinking, Systems Practice. – Chichester : J. Wiley and Sons, 1981. – 200 p.

26. Midgley G. Systemic intervention: philosophy, methodology, a practice. – N. Y. : Kluwer academic : Plenum, 2000. – 447 p.

27. Sherwood D. Seeing the Forest for the Trees. A Manager's Guide to Applying Systems Thinking. – London : Nicholas Brealey Publishing, 2002. – 265 p.

28. French W. L. Human Resources Management. – Boston ; Toronto ; Geneva : Houghton Mifflin Company, 1993. – 642 p.

29. Леонтьев А. Н. Деятельность, сознание, личность. – М. : Политиздат, 1975. – 304 с.

30. Выготский Л. С. Мышление и речь. – 5-е изд., испр. – М. : Лабиринт, 1999. – 352 с.

1. Bogunov, L. A. (2011), Ekonomicheskoe myshlenie v sotsial'no-ekonomicheskoi modernizatsii sovremennoi Rossii. Vestnik akademii. Nauchnyi gurnal Moskovskoi akademii predprinimatel'stva pri Pravitel'stve Moskvy [Economic thinking in the socio-economic modernization of modern Russia. Herald of the Academy. Scientific journal of Moscow Academy of Entrepreneurship under the Government of Moscow], No. 4, pp. 137–139.

2. Bogunov, L. A. (2012), Etimologiya subyektного ekonomicheskogo myshleniya. Ekonomicheskie i humanitarnye nauki [Etymology of a subjective economic thinking. Economic Sciences and Humanities], No. 10 (249), pp. 3–8.

3. Marx, K., Engels, F. (1964), Works, vol. 26, pt. 3, Moscow.

4. Abalkin, L. I. (1987), Novyi tip ekonomicheskogo myshleniya [A new type of economic thinking], Moscow: Ekonomika publ., 190 p.

5. Arkhipov, A. Yu. (1999), Sovremennoe ekonomicheskoe myshlenie: voprosy teorii i praktiki razvitiya: dis. ... d-ra ekon. nauk [Modern economic thinking: theory and practice problems of development: dissertation], Rostov-on-Don, 341 p.

6. Astamirov, Kh. U. et al (2005), Ekonomicheskoe myshlenie v 21 veke: monografiya [Economic thinking in the 21 century: monograph], ed. by Pivovarova, M. A., Moscow: MTUP publ., 91 p.

7. Belozarov, S. M. (1988), Perestroika myshleniya khozyaistvennogo rukovoditelya: sodержание, puti, perspektivy: uchebnoe posobie [Reconstruction of thinking of commercial director: content, ways, perspectives: textbook], Moscow: ANKh SSSR publ., 85 p.

8. Blyakhman, L. S. (1990), Perestroika ekonomicheskogo myshleniya [Reconstruction of economic thinking], Moscow: Politizdat publ., 270 p.

9. Miroshnikov, V. I. (1989), Novoe ekonomicheskoe myshlenie: Voprosy metodologii [New economic thinking: Methodological issues], Kharkiv: High School publ., 183 p.

10. Popov, V. D. (1981), Ekonomicheskoe soznanie: sushchnost', formirovanie i rol' v sotsia-

listicheskom obshchestve [Economic consciousness: nature, formation and role in socialist society], Moscow: Mysl publ., 239 p.

11. Skorobogatov, I. B. (1988), Khozyaistvennyi rukovoditel' i novoe ekonomicheskoe myshlenie [Commercial director and a new economic thinking], Moscow: Znanie publ., 62 p.

12. Ulybin, K. A. (1986), Sovremennoe ekonomicheskoe myshlenie [Modern economic thinking], Moscow: Politizdat publ., 238 p.

13. Tsimbalov, I. P., Shevashkevich, G. M. (1996), Ekonomicheskoe myshlenie i rynochnoe povedenie [Economic thinking and market behavior], in 3 books, Saratov: SGTU publ.

14. Heine, P., Boutke, P., Prichitko, D. (2005), Ekonomicheskii obraz myshleniya [The economic way of thinking], 10th ed., translation from English, Moscow: Viliams publ., 544 p.

15. Borisov, V. S., Oganessian, L. O., Gushchina, I. A. (2014), Formirovanie sovremennogo ekonomicheskogo myshleniya v usloviyakh institutsional'nykh izmenenii. Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya [The development of modern economic thinking in terms of institutional changes. Theory and practice of social development], No. 6, pp. 127–131.

16. Gazizullin, F. G., Gazizullin, N. F. (2010), Strukturnoobrazuyushchie elementy formirovaniya sovremennogo ekonomicheskogo myshleniya. Problemy sovremennoi ekonomiki [Structure-forming elements of modern economic thinking development. Problems of Modern Economics], No. 4 (36), pp. 40–42.

17. Kalmychkova, E. N., Chaplygina, I. G. (2009), Ekonomicheskoe myshlenie: filosofskie predposylki [Economic thinking: philosophical premises], Moscow: INFRA-M publ., 272 p.

18. Popova, A. F. et al (2005), Formirovanie navykov ekonomicheskogo myshleniya v sfere predprinimatel'skogo menedzhmenta: uchebnoe posobie [Development of skills of economic thinking in the field of entrepreneurial management: textbook], Chelyabinsk: UralGUFK publ., 135 p.

19. Putenikhina, E. V. (2005), Ekonomicheskoe myshlenie kak obyekt sotsiologicheskogo issledovaniya: sodержание, tipy, usloviya i faktory formirovaniya: avtoref. dis. ... kand. sotsiol.

nauk [Economic thinking as an object of sociological study: content, types, conditions and development factors: Author's abstract], Ufa, 21 p.

20. Tishkova, M. V. (2004), Kul'tura sovremennogo ekonomicheskogo myshleniya: avtoref. dis. ... kand. filos. nauk [Culture of a modern economic thinking: Author's abstract], Rostov-on-Don, 24 p.

21. (1985), Formirovanie novogo tipa ekonomicheskogo myshleniya khozyaistvennogo rukovoditelya: sb. nauch. tr. [Development of a new type of economic thinking of the commercial director: scientific works], Academy of National Economy under the Council of Ministers of the USSR, Chair of law and psychology of management, editorial board: Kitov, A. I. et al., Moscow: ANKh publ., 158 p.

22. Bogunov, L. A. (2015), Upravlencheskoe ekonomicheskoe myshlenie kak kharakteristika kompetentsii subyekta upravleniya (menedzhera). Menedzhment v Rossii i za rubezhom [Managerial economic thinking as a characteristic of the competence of management subject (manager). Management in Russia and abroad], No. 1, pp. 126–131.

23. Bogunov, L. A. (2015), Ponyatie ekonomicheskogo myshleniya menedzhera. Kadrovik

[The concept of economic management thinking. HR manager], No. 5–6, pp. 91–94.

24. Boardman, J., Sauser, B. (2008), Systems Thinking Coping with 21st Century Problems. Boca Raton, London, New York: CRC Press Taylor & Francis Group, 240 p.

25. Checkland, P. (1981), Systems Thinking, Systems Practice. Chichester: J. Wiley and Sons, 200 p.

26. Midgley, G. (2000), Systemic intervention: philosophy, methodology, a practice. New York: Kluwer academic publ.: Plenum publ., 447 p.

27. Sherwood, D. (2002), Seeing the Forest for the Trees. A Manager's Guide to Applying Systems Thinking. London: Nicholas Brealey Publishing, 265 p.

28. Wendell, L. (1993), French Human Resources Management. Boston, Toronto, Geneva: Houghton Mifflin Company, 642 p.

29. Leontyev, A. N. (1975), Deyatel'nost', soznanie, lichnost' [Activity, consciousness, personality], Moscow: Politizdat publ., 304 p.

30. Vygotskii, L. S. (1999), Myshlenie i rech' [Thinking and speech], 5th ed., Moscow: Labirint publ., 352 p.

Сведения об авторе:

Богунов Леонид Александрович – канд. психол. наук, доцент Северо-Казахстанского государственного университета им. М. Козыбаева (Петропавловск, Республика Казахстан)

E-mail: leonid.bogunov@mail.ru

About the author:

Bogunov Leonid Aleksandrovich – candidate of psychological sciences, associate professor of the North Kazakhstan state university named after Manash Kozybayev (Petropavl, Republic of Kazakhstan)

E-mail: leonid.bogunov@mail.ru

Статья поступила в редакцию 20 октября 2015 г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Л.Е. Замураева, Е.П. Киселица, И.В. Мамаева

Представлены результаты изучения теоретических аспектов формирования маркетинговых коммуникаций на промышленных предприятиях. Систематизированы особенности рынка товаров производственного назначения. Предложена уточненная формулировка понятия «маркетинговые коммуникации» с акцентом на конечную цель и адресатов. Представлена расширенная классификация инструментов маркетинговых коммуникаций по признакам направленности и канала коммуникаций, отношения к границам компании, преднамеренности, частоты применения, степени формализации, типа преобладающей системы кодирования и др. Изучена специфика маркетинговых коммуникаций на промышленном предприятии. Выявлено, что для данного типа рынков основными инструментами продвижения являются личные продажи и стимулирование сбыта. Проведено исследование отраслевого рынка на примере обрабатывающего сектора промышленности Тюменской области. Выполнен анализ особенностей и выявлены проблемы использования маркетинговых коммуникаций промышленными предприятиями. Представлены результаты опросов руководителей маркетинговых служб и сотрудников, выполняющих маркетинговые функции, а также менеджеров отделов снабжений и материального обеспечения. Разработан механизм формирования маркетинговых коммуникаций для промышленного предприятия, состоящий из шести последовательных этапов: аудит собственной коммуникационной политики промышленного предприятия, аудит внешней коммуникационной среды, планирование и создание маркетинговых коммуникаций, реализация маркетинговых коммуникаций, оценка эффективности маркетинговых коммуникаций, контроль и коррекция маркетинговых коммуникаций. Каждый этап делится на шаги, содержание которых представлено в статье. Для каждого этапа определены цели, методы исследования, входные и выходные параметры. Приведены некоторые результаты апробации и оценки коммуникационной и экономической эффективности на примере ООО «Тюменский завод "Металлоконструкций и Резервуаров"».

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, промышленный рынок, промышленные предприятия.

USE OF MARKETING COMMUNICATIONS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

L.E. Zamuraeva, E.P. Kiselitsa, I.V. Mamaeva

The article presents the results of studying of the theoretical aspects of the marketing communications formation at the industrial enterprises. There are systematized the features of the industrial goods market. There was proposed a specified formulation of the term "marketing communications" with an emphasis on an ultimate goal and addressees of marketing communications. The article presents a comprehensive classification of marketing communication tools according to the following criteria: focus and channel of communication, attitude to the limits of the company, the premeditation, the frequency of application, degree of formalization, the predominant type coding, etc. The authors studied the specificity of marketing communications in the industrial enterprise. It was revealed that for this type of market the basic tools of promotion are personal selling and sales promotion. This article describes the research on the example of the manufacturing sector of the Tyumen region. The authors performed analysis of the characteristics and problems of use of marketing communication of industrial enterprises. The article presents interviews with the heads of marketing services and employees performing marketing functions as well as managers of logistics and material support. The authors developed the mechanism of the marketing communications formation for industrial enterprises, consisting of 6 consecutive stages: an audit of communication policy of industrial enterprises, external audit of the communications environment, planning and creation of marketing communications, implementing of marketing communications, evaluation of the effectiveness of marketing communications, control of marketing communications. Each stage is divided into steps, the content of which is presented in the article. For each stage there are defined goals, research methods, input and output parameters. There are given some results of testing and evaluation of communication and economic efficiency of the example Tyumen industrial enterprise.

Key words: marketing communications, industrial market, industrial enterprises.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики, за 2010–2014 гг. количество промышленных предприятий Тюменской области возросло на 38,4 %, а объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг – на 32,1 % [1]. В условиях роста конкуренции и усложнения экономической ситуации возникает необходимость

использования эффективных способов и инструментов обеспечения конкурентоспособности предприятиями на рынке товаров производственного назначения. Сейчас для успешного продвижения товаров недостаточно следить за их качеством, устанавливать рациональную цену, осуществлять сервис. Организациям необходимо реализовывать свои товары, сопровождая их эффективными коммуникациями. Гра-

мотно разработанная и реализованная коммуникационная политика промышленного предприятия является одним из важных инструментов ведения конкурентной борьбы и формирования долгосрочных взаимовыгодных партнерских отношений с потребителями.

Теоретические аспекты формирования маркетинговых коммуникаций представлены в работах таких зарубежных ученых, как Б. Берман, Дж. Бернет, К. Берри, Ф. Котлер, С. Мориарти, А. Пулфорд, Дж. Росситер и др., а также отечественных исследователей, включая А.Н. Андреева, О.А. Батог, О.В. Бобрикова, С.Н. Большакова, И.В. Вусик, Ю.С. Демину, И.М. Карасик, Н.П. Кетову, Е.И. Мазилкину, А.С. Олькова, А.Д. Сомова, Т.С. Третьякову, Э.Ф. Хандамову [2–15] и др. Теорией маркетинга сформирован и описан комплекс инструментов коммуникации, структурирован процесс коммуникации, разработаны схемы планирования и реализации коммуникационной политики. Однако, опыт зарубежных ученых и отечественные исследования в сфере маркетинговых коммуникаций требуют адаптации к практической деятельности промышленного предприятия.

Вопросы промышленного маркетинга и маркетинговых коммуникаций на рынке товаров производственного назначения освещены в работах С. Минетта, Ж.-Ж. Ламбена, Ф. Уэбстера, Т.Е. Ананьевой, В.В. Бургат, М.А. Веденеева, А.А. Дурова, А.И. Ковалева, Е.Е. Тихоновой, Е.В. Якушиной [16–24] и др. Авторы описывают содержание инструментов, особенности и проблемы применения маркетинговых коммуникаций на промышленном предприятии. Вместе с тем состояние и степень разработанности вопросов формирования комплекса маркетинговых коммуникаций на рынке товаров производственного назначения в современной научной литературе требуют уточнения и развития с учетом специфики определенных рынков.

Все это вызывает необходимость исследования коммуникационного инструментария и переосмысления проблем использования маркетинговых коммуникаций на промышленном предприятии с учетом особенностей определенных рынков и выстраивания взаимовыгодных отношений с потребителем. Таким образом, целью настоящего исследования является развитие теоретических аспектов использования маркетинговых коммуникаций и разработка механизма формирования маркетинговых коммуникаций на промышленном предприятии.

В процессе исследования изучены теоретические аспекты формирования маркетинговых коммуникаций на промышленном пред-

приятии. Выполнено сравнение рынков товаров производственного назначения и личного потребления. Выявлены такие особенности промышленного рынка, как производный характер спроса, низкая эластичность и быстрая изменчивость спроса на товары промышленного назначения, сложность процесса и больший объем закупки, высокая информированность, географическая концентрация и профессиональная подготовленность покупателей, преобладание прямых каналов закупок, более продолжительное время закупки и др.

Рассмотрены различные подходы к понятию «маркетинговые коммуникации», проведен их анализ, выявлены достоинства и недостатки. Предложено уточнить определение следующим образом: маркетинговые коммуникации – совокупность точек контакта, действий, средств, мероприятий между бизнесом и всеми субъектами рынка с целью передачи информации, направленной на установление и поддержание долгосрочных и взаимовыгодных отношений. Данное определение делает акцент на конечную цель и адресатов маркетинговых коммуникаций, без ограничений направленности коммуникации и инструментов комплекса продвижения.

Изучение процесса маркетинговых коммуникаций, целей их создания, влияющих факторов позволило предложить расширенную классификацию инструментов маркетинговых коммуникаций по следующим признакам: направленность и канал коммуникаций, отношение к границам компании, преднамеренность, частота применения, степень формализации, тип преобладающей системы кодирования и др. (рис. 1).

В рамках исследования специфики маркетинговых коммуникаций на промышленном предприятии проанализированы подходы к выбору наиболее эффективных инструментов коммуникаций, определены преимущества и недостатки применительно к рынку товаров производственного назначения. Выявлено, что для данного типа рынков основными инструментами продвижения являются личные продажи и стимулирование сбыта, а поддерживающими – все остальные инструменты маркетинговых коммуникаций, в том числе и реклама. При этом важно эффективное сочетание всех элементов между собой. Учитывая особенности принятия покупателем решения о покупке, основными критериями при выборе каналов коммуникации должны стать адресность, сегментация, а также наличие работающего канала обратной связи для оценки эффективности проводимых мероприятий.



Рис. 1. Классификация инструментов маркетинговых коммуникаций

Проведено исследование отраслевого рынка, включая анализ основных экономических характеристик и факторов развития отрасли, выявление ключевых факторов успеха. Представителем промышленности региона стало ООО «Тюменский завод "Металлоконструкций и Резервуаров"» (далее – ООО ТЗ «МиР»), которое занимается производством и реализацией емкостного оборудования, изделий из металлоконструкций различного назначения по типовым и индивидуальным проектам. Данные виды деятельности входят в состав обрабатывающего сектора промышленности. Изучен ряд экономических характеристик в целом по промышленности и обрабатывающего сектора промышленности, в частности рынков машиностроения и производства готовых металлических изделий. Выявлено, что индекс промышленного производства Тюменской области является самым высоким среди регионов Уральского федерального округа (далее – УрФО) и существенно превышает общероссийский показатель. Так, в 2013 г. данный индекс по Российской Федерации составил 100,5 %, по УрФО – 104,5 %, а по Тюменской области – 110,8 % [25]. Кроме того, индекс производства в обрабатывающей сфере по Тюменской области в 2014 г. составил 118,8 % [1], несмотря на сложные экономические условия. Выявлены факторы перспективного развития анализируемой отрасли:

развитая инфраструктура предприятий машиностроения, выгодное географическое положение, наличие поддержки машиностроительных предприятий региона со стороны государства и др. Ключевые факторы успеха сформулированы по группам, связанным с организацией производства и маркетингом.

С целью более полного обоснования механизма формирования маркетинговых коммуникаций промышленного предприятия проведено исследование особенностей использования маркетинговых коммуникаций в практической деятельности предприятий. На примере ООО ТЗ «МиР» за последние 3 года изучены показатели коммуникационной активности предприятия, учитывающие все осуществляемые средства маркетинговых коммуникаций. Отрицательное значение имеет такой показатель, как количество старых заказчиков, однако количество новых заказчиков увеличилось на 14,3 %. Помимо этого, возросло и количество выставленных коммерческих предложений по заявке – на 13 %, а количество «холодных» коммерческих предложений потенциальным клиентам – на 68,2 %. Кроме того, незначительно, но все же уменьшилось количество жалоб (на 1,6 %).

Также изучено состояние маркетинговых коммуникаций на предприятиях промышленности по следующим направлениям: финансирование маркетинговых коммуникаций; орга-

низационная структура предприятия; планирование маркетинговых коммуникаций; используемые инструменты маркетинговых коммуникаций; качество коммуникационного материала. На примере ООО ТЗ «МиР» проведен анализ проблем формирования маркетинговых коммуникаций, что позволило выявить следующее:

- недостаточное финансирование средств маркетинговых коммуникаций;
- отсутствие в организационной структуре предприятия квалифицированного специалиста по маркетингу;
- отсутствие четкого планирования маркетинговых коммуникаций;
- ограниченный набор используемых инструментов маркетинговых коммуникаций;
- низкое качество коммуникационного материала.

С целью выявления проблем использования маркетинговых коммуникаций на других предприятиях в ноябре 2014 г. был проведен опрос руководителей маркетинговых структур и специалистов, выполняющих маркетинговые функции на промышленных предприятиях г. Тюмени и Тюменской области. Всего в исследовании приняло участие 40 человек, представителей 12 средних и 10 крупных предприятий обрабатывающих производств. Один из вопросов, заданных респондентам, касался размеров коммуникационного бюджета. Большинство опрошенных (74 %) отметили недостаточный уровень финансирования маркетинговых коммуникаций, что подтверждает наличие общей проблемы.

Опрос по изучению проблем, возникающих с использованием маркетинговых коммуникаций на промышленных предприятиях, был повторен в феврале–марте 2015 г. Здесь источником информации выступили менеджеры отделов снабжения и материального обеспечения. Всего в исследовании участвовало 40 человек – сотрудников 17 малых, 11 средних и 12 крупных предприятий обрабатывающей сферы г. Тюмени и Тюменской области. Респондентам был задан вопрос: «С какими проблемами Вы чаще всего сталкиваетесь при обращении в промышленную фирму при необходимости сделать заказ?» (на вопрос можно было давать неограниченное количество ответов). Результаты опроса показали, что самой распространенной проблемой является долгая обработка заказа (68 % респондентов), 35 % опрошенных указали на то, что бывают случаи, когда трубку

никто не берет или «невозможно дозвониться», 30 % жалуются, что не всегда получается построить диалог из-за отсутствия знаний у сотрудника.

Вопрос относительно источника информации о потенциальных контрагентах (с неограниченным количеством ответов) показал, что большинство (65 %) респондентов для поиска данных используют Интернет. Чуть менее половины опрошенных (43 %) говорит о том, что используют информацию, которая была получена ими ранее (бизнес-каталоги тех компаний, которые проводили презентации и коммерческие предложения). В печатных специализированных изданиях информацию ищут 38 % респондентов. К помощи своих знакомых предпочитают обращаться 24 % опрошенных. К категории «другое» отнесены: наружная реклама, вывеска организации, наклейка на корпоративном автомобиле, вебинары.

Также по результатам исследований можно отметить, что промышленные организации в силу тех или иных причин используют не все инструменты маркетинговых коммуникаций, а лишь ограниченный их набор. Так, чаще всего используются следующие: прямой маркетинг – телефонный маркетинг и электронные почтовые рассылки; корпоративный веб-сайт; реклама в некоторых электронных каталогах организаций. Значительно реже используется, например, инструмент маркетинговых коммуникаций, эффективный для промышленного рынка – личные продажи. У промышленного предприятия может отсутствовать печатный каталог с продукцией, бизнес-сувениры и пр. При визите потенциальных заказчиков в офис им предоставляются обычные коммерческие предложения, которые рассылаются по базам клиентов в электронном виде. Изучение корпоративных сайтов ряда промышленных предприятий позволяет выявить недостатки, связанные со «скучным» оформлением, недостаточным уровнем необходимой информации и иллюстраций готовой продукции, трудной навигацией, низким уровнем обновляемости сайта. Наличие множества проблем обуславливает необходимость разработки специального механизма реализации маркетинговых коммуникаций, адаптированного для промышленных предприятий.

Авторами предлагается унифицированный механизм формирования маркетинговых коммуникаций (МК) на промышленном предприятии, состоящий из нескольких последовательных этапов (рис. 2).

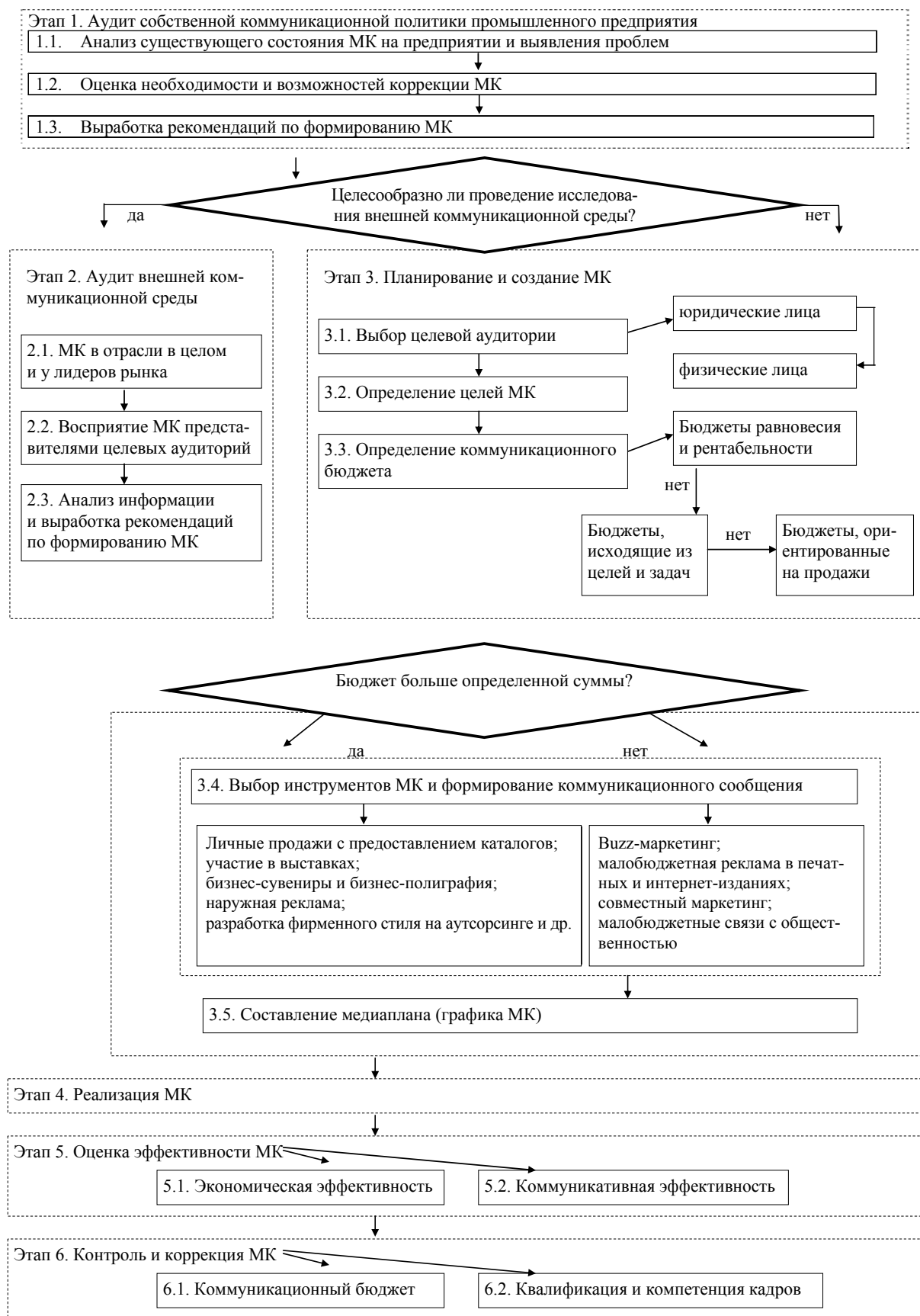


Рис. 2. Механизм формирования маркетинговых коммуникаций на промышленном рынке

Целью первого этапа является разработка рекомендаций по корректировке используемых и применению новых маркетинговых коммуникаций на основе аудита внутренней коммуникационной политики. В данном этапе целесообразно использовать методы системного анализа и экспертных оценок. Входные параметры этапа – информация из внутренней отчетности маркетинговых, сбытовых, производственных и финансовых структур предприятия. Выходные параметры – отчет о рекомендациях по совершенствованию комплекса маркетинговых коммуникаций промышленного предприятия.

На этапе аудита собственной коммуникационной политики промышленного предприятия проводится оценка экспертами существующей структуры маркетинговых коммуникаций. При этом целесообразно руководствоваться предложенной на рис. 1 классификацией инструментов маркетинговых коммуникаций. Для предприятий, в которых реализуются мероприятия, связанные с формированием бренда, дополнительно проводятся работы по выявлению и оценке роли элементов коммуникаций в формировании бренда. Также в ходе аудита коммуникационной политики необходимо изучить существующую систему контроля маркетинговых коммуникаций – наличие / отсутствие контрольных показателей, форм для их сбора и анализа.

Исходя из полученных данных, на следующем шаге оцениваются необходимость и возможности коррекции с учетом существующего размера коммуникационного бюджета и экономической ситуации. Также изучается целесообразность применения тех или иных коммуникационных инструментов, содержание коммуникационных сообщений, квалификация и компетенция кадров, реализующих коммуникационные мероприятия, что позволяет выявить приоритетные направления коррекции по каждому элементу маркетинговых коммуникаций.

Далее разрабатываются рекомендации по формированию маркетинговых коммуникаций, включая создание эффективных коммуникационных сообщений с учетом особенностей промышленного рынка.

После выполнения первого этапа, предполагающего аудит внутренней коммуникационной политики, встает вопрос о целесообразности проведения исследования внешней коммуникационной среды. Ответ на этот вопрос должны дать компетентные лица, опираясь на имеющиеся возможности и поставленные цели.

При решении проводить исследование, переходим ко второму этапу механизма. Целью

данного этапа является уточнение и разработка рекомендаций по формированию маркетинговых коммуникаций промышленного предприятия на основе аудита внешней среды. Для достижения цели рационально использовать кабинетные и полевые методы исследований, позволяющие изучить внешнюю маркетинговую среду предприятия, а также системный, экспертный и экономико-статистический анализ. Входные параметры этапа – информация статистической отчетности об экономических показателях, характеризующих состояние отрасли, информация из опубликованных отчетов исследований маркетинговых коммуникаций промышленных предприятий отрасли, данные о характеристиках целевых аудиторий. Выходные параметры – комплексный отчет о рекомендациях по формированию эффективных маркетинговых коммуникаций промышленного предприятия с учетом опыта других организаций.

Первым шагом данного этапа является проведение кабинетных исследований с применением контент-анализа вторичных источников информации с учетом характеристик маркетинговых коммуникаций, применяемых в конкретной отрасли в целом и у лидеров рынка. Исследуется структура применяемых маркетинговых коммуникаций, методы формирования бюджетов и их размеры, выявляются методы оценки эффективности, собирается информация об инновациях в маркетинговых коммуникациях. При недостаточности данных целесообразно провести первичные исследования с применением наблюдения, конкурентной разведки с целью сбора данных для системного анализа. Он обеспечит наиболее полную характеристику основных аспектов, необходимых для формирования маркетинговых коммуникаций в изучаемой сфере деятельности.

Затем исследуется восприятие элементов коммуникаций представителями целевой аудитории. Для этого, кроме вторичной информации, с учетом существующих ресурсов, могут применяться и полевые методы исследования. Целесообразны выборочные опросы потребителей, персонала и экспертов, фокус-группы с последующим факторным анализом.

Целью следующего этапа – планирования и создания маркетинговых коммуникаций – является определение инструментов и содержания маркетинговых коммуникаций с учетом выбора целевой аудитории, поставленных целей и обоснования размеров коммуникационного бюджета. При этом целесообразно использовать экспертные методы. Входные параметры этапа – информация о коммуникациях мар-

кетинга, используемых нашим предприятием и другими предприятиями отрасли, данные исследования о восприятии коммуникаций целевыми аудиториями. Выходные параметры – содержание маркетинговых коммуникаций и медиаплан их реализации.

На данном этапе первоначально осуществляется поиск целевой аудитории. При этом следует учитывать, что наиболее важными характеристиками потребителей рынка товаров производственного назначения являются географические, демографические и психографические.

Далее определяют цели коммуникации. К числу наиболее распространенных целей маркетинговых коммуникаций в коммерческой сфере относят повышение узнаваемости торговой марки (бренда), информирование целевой аудитории о продуктах и услугах (создание спроса), мотивирование потребителей к покупке продуктов или услуг и др. Очевидно, что цели коммуникаций определяют каналы распространения информационных сообщений, а также ожидаемую обратную реакцию целевой аудитории.

Затем определяется размер коммуникационного бюджета. Определение бюджета маркетинга является сложной и ответственной задачей. Для ее решения целесообразно руководствоваться следующими моделями формирования коммуникационного бюджета: бюджеты равновесия и рентабельности; бюджеты, исходящие из целей и задач коммуникации; бюджеты, ориентированные на продажи или долю рынка [8; 9; 11; 13].

В зависимости от размера бюджета выбираются инструменты маркетинговых коммуникаций и формируются коммуникационные сообщения. Процесс создания эффективного информационного обращения предполагает ответы на следующие вопросы: что сказать (содержание сообщения), как логически организовать сообщение (структура сообщения), как передать его символами (оформление сообщения) и от кого оно будет исходить. Определяя оптимальное содержание сообщения, нужно стремиться создать призыв, тему, идею или уникальное коммерческое предложение, т. е. выделить преимущества, мотивы или причины, исходя из которых аудитория будет оценивать предлагаемый продукт. При этом целесообразно учитывать, что выделяется три типа призывов: основанные на рациональных аргументах, эмоциях и морали. Считается, что на промышленном рынке наибольшее значение имеет именно рациональный призыв. На него боль-

ше всего реагируют деловые покупатели, разбирающиеся в классе продукта, его ценности и способные объяснить другим мотивы своего выбора.

Конечным шагом в третьем этапе будет составление графика или медиаплана коммуникаций, где отражается распределение выходов в ранее отобранных носителях, форматы размещаемых рекламных сообщений, количество выходов, место и позиционирование рекламных сообщений, даты и время выходов, цены и скидки на размещение для каждого носителя, общая стоимость размещения.

Цель четвертого этапа механизма – реализация маркетинговых коммуникаций на промышленном предприятии в соответствии с установленным медиапланом (графиком).

После проведения вышеперечисленных этапов необходимо оценить эффективность осуществляемых действий. Поэтому цель пятого этапа – оценка экономической и коммуникативной эффективности маркетинговых коммуникаций промышленного предприятия. На данном этапе целесообразно использовать экономико-статистический анализ, кабинетные и полевые исследования. Входные параметры этапа – экономические и маркетинговые показатели, характеризующие результаты процесса реализации маркетинговых коммуникаций, информация от потребителей. Выходные параметры – заключение об эффективности реализации комплекса маркетинговых коммуникаций на промышленном предприятии.

Оценку эффективности маркетинговых коммуникаций необходимо проводить по двум направлениям: экономическому и коммуникационному. В ходе оценки экономической эффективности могут использоваться такие показатели, как прирост объема продаж, увеличение доли рынка, рост прибыли. Для оценки коммуникационной эффективности можно оценить динамику количества обращений в компанию (лично, по телефону, через Интернет) и других подобных, а также изучить такие параметры, как изменение доли знающих торговую марку, запомнивших те или иные коммуникационные сообщения, положительно их оценивших, принявших решение о покупке и т. д.

Целью заключительного этапа механизма является контроль и коррекция маркетинговых коммуникаций с учетом результатов эффективности маркетинговых коммуникаций. На данном этапе целесообразно использовать методы экспертных оценок. Входные параметры этапа – отчет об оценке экономической и коммуникативной эффективности маркетинговых

коммуникаций промышленного предприятия. Выходные параметры – заключение о необходимости и возможностях коррекции коммуникаций маркетинга.

Предложенный механизм формирования маркетинговых коммуникаций апробирован на примере ООО ТЗ «МиР». Представим некоторые результаты апробации.

В ходе первого этапа на основе аудита внутренней коммуникационной политики предприятия разработаны рекомендации по формированию маркетинговых коммуникаций:

- разработка маркетинговых коммуникаций на период не менее полугода;
- расширение применяемого маркетингового инструментария и усовершенствование используемого;
- активизация внимания на точках контакта: вход в офис, встреча заказчиков, время и форма ответа на входящий звонок / электронное письмо;
- принятие в качестве штатного сотрудника менеджера по маркетингу и дополнительное обучение имеющегося менеджера по продажам;
- передача части маркетинговых функций на аутсорсинг (создание дизайна коммуникационных материалов) и др.

В рамках этапа планирования и создания маркетинговых коммуникаций разработаны количественные цели для юридических и физических лиц. Сформирован коммуникационный бюджет. Предложены средства и инструменты коммуникаций, позволяющие освоить выделенные финансовые ресурсы, и сформированы коммуникационные сообщения. Разработаны мероприятия и рекомендации по совершенствованию и продвижению корпоративно-

го сайта, размещению контекстной рекламы и рекламы в специализированных справочниках, отраслевых порталах, сайтах объявлений, участию в виртуальной выставке. Составлен график маркетинговых коммуникаций, показывающий коммуникационную активность по периодам в денежном выражении.

Рассчитана коммуникационная эффективность от реализации комплекса маркетинговых коммуникаций для физических и юридических лиц. Так, для юридических лиц количество посетителей, которые воспользуются сайтом, увеличится на 18 %, а количество обратившихся через различные сайты объявлений продемонстрирует темп роста в 85 % по сравнению с прошлым годом. Размещение информации в печатных изданиях позволит привлечь в 2015 г. на 8 % покупателей больше, чем в прошлом. Количество заключенных договоров в 2015 г. по сравнению с прошлым увеличится в 2 раза. Выполнена оценка экономической эффективности. Маркетинговые коммуникации для физических лиц позволят увеличить экономическую эффективность с 24 до 32 %, а для юридических – с 29 до 38 %.

Таким образом, изучение теоретических аспектов использования маркетинговых коммуникаций, исследование отраслевого рынка и особенностей формирования маркетинговых коммуникаций, выявление проблем позволило сформировать механизм обоснования, создания и реализации маркетинговых коммуникаций для промышленного предприятия. Апробация данного механизма позволила разработать комплекс маркетинговых коммуникаций, оценка которых показала положительную коммуникационную и экономическую эффективность.

1. Статистический ежегодник. Тюменская область без автономных округов. Т. II : стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. – Тюмень, 2015. – 299 с.

2. Андреев А. Н. Личные коммуникации в работе менеджера по продажам // Маркетинговые коммуникации. – 2012. – № 5. – С. 300–306.

3. Батог О. А. Сайт. Базовые настройки для инструмента маркетинговых коммуникаций // Маркетинговые коммуникации. – 2011. – № 5. – С. 266–273.

4. Бобриков О. В. Повышение эффективности маркетинговых коммуникаций путем систематизации бизнес-процессов // Марке-

тинговые коммуникации. – 2014. – № 3. – С. 156–161.

5. Большаков С. Н., Ачкасова А. А. Маркетинговые коммуникации и информационные ресурсы предприятия : моногр. – СПб. : Изд-во СПбГУ, 2014. – 132 с.

6. Вусик И. В. Управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2014. – 20 с.

7. Демина Ю. С. Сайт как мощный инструмент общения с клиентом // Маркетинговые коммуникации. – 2012. – № 5. – С. 294–298.

8. Карасик И. М. Оценка экономической эффективности комплекса средств маркетинговых коммуникаций : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2012. – 20 с.

9. Кетова Н. П., Третьякова Т. С. Оценка эффективности малобюджетных технологий маркетинговых коммуникаций современных компаний // *Маркетинг и маркетинговые исследования*. – 2012. – № 1. – С. 72–87.
10. Мазилкина Е. И. *Маркетинговые коммуникации : учебно-практическое пособие*. – М. : Дашков и К^о, 2014. – 256 с.
11. Ольков А. С. Повышение эффективности маркетинговых коммуникаций // *Маркетинг*. – 2012. – № 3 (124). – С. 53–65.
12. Силина С. А., Крючкова Г. А. Управление маркетинговыми коммуникациями: стратегический аспект // *Маркетинговые коммуникации*. – 2011. – № 6. – С. 364–375.
13. Сомов А. Д. Повышение эффективности современных форм и методов рекламной деятельности в системе маркетинговых коммуникаций : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Краснодар, 2014. – 18 с.
14. Третьякова Т. С. Механизм формирования малобюджетного комплекса маркетинговых коммуникаций в условиях дефицита финансовых ресурсов компании // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2011. – № 6. – С. 59–66.
15. Хандамова Э. Ф. Формирование и развитие маркетингового коммуникационного поля предприятия : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Краснодар, 2013. – 32 с.
16. Уэбстер-мл. Ф. *Основы промышленного маркетинга : пер. с англ.* – М. : Изд. дом Гребенникова, 2005. – 416 с.
17. Минетт С. *Маркетинг B2B и промышленный брендинг*. – М. : Вильямс, 2008. – 208 с.
18. Ананьева Т. Е. Коммуникационная кампания при выведении на рынок новых услуг и продуктов b-2-b // *Маркетинговые коммуникации*. – 2010. – № 1. – С. 26–33.
19. Бургат В. В. Разработка комплекса маркетинговых коммуникаций производственного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск, 2008. – 16 с.
20. Веденеев М. А. Оценка эффективности каналов интернет-продвижения применительно к В-2-В-компаниям // *Маркетинговые коммуникации*. – 2011. – № 1. – С. 56–65.
21. Дуров А. А. Эффективные продажи на промышленном рынке: от науки к результатам // *Промышленный и b2b маркетинг*. – 2014. – № 3. – С. 232–237.
22. Ковалев А. И. *Межфирменный (промышленный) маркетинг : моногр.* – М. : Благовест-В, 2008. – Т. 1. – 304 с.
23. Тихонова Е. Е. Инновационный подход моделирования маркетинговых коммуникаций на рынке товаров производственного назначения // *Маркетинговые коммуникации*. – 2014. – № 1. – С. 8–16.
24. Якушина Е. В. Маркетинговые коммуникации на b2b рынке: все о чем вы хотели, но боялись спросить // *Промышленный и b2b маркетинг*. – 2012. – № 4. – С. 278–290.
25. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 : стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.
1. (2015), *Statisticheskii ezhegodnik. Tyumenskaya oblast' bez avtonomnykh okrugov*. T. 2: stat. sb., Territorial'nyi organ Federal'noi sluzhby gosudarstvennoi statistiki po Tyumenskoi oblasti [Statistical Yearbook Tyumen Oblast without autonomous districts. Vol. 2: Statistical summary. Territorial body of the Federal State Statistics Service of the Tyumen Oblast], Tyumen, 299 p.
2. Andreev, A. N. (2012), *Lichnye kommunikatsii v rabote menedzhera po prodazham. Marketingovye kommunikatsii* [Personal communication in the Sales Management. Marketing Communications], No. 5, pp. 300–306.
3. Batog, O. A. (2011), *Sait. Bazovye nastroyki dlya instrumenta marketingovykh kommunikatsii* [Web Site. Basic settings for the instrument of marketing communication. Marketing communication], No. 5, pp. 266–273.
4. Bobrikov, O. V. (2014), *Povyshenie effektivnosti marketingovykh kommunikatsii putem sistematizatsii biznes-protsessov. Marketingovye kommunikatsii* [Increasing the effectiveness of marketing communications by the systematization of business processes. Marketing Communications], No. 3, pp. 156–161.
5. Bolshakov, S. N., Achkasova, A. A. (2014), *Marketingovye kommunikatsii i informatsionnye resursy predpriyatiya: monografiya* [Marketing communications and information resources of the enterprise: monograph], St. Petersburg: SPbSU publ., 132 p.
6. Vusik, I. V. (2014), *Upravlenie integrirovannymi marketingovymi kommunikatsiyami: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk* [Integrated marketing communications management: Author's abstract], Moscow, 20 p.
7. Demina, Yu. S. (2012), *Sait kak moshchnyi instrument obshcheniya s klientom. Marketingovye kommunikatsii* [Web site as a powerful

tool of communication with the customer. Marketing Communications], No. 5, pp. 294–298.

8. Karasik, I. M. (2012), Otsenka ekonomicheskoi effektivnosti kompleksa sredstv marketingovykh kommunikatsii: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk [Evaluation of economic efficiency of marketing communications means: Author's abstract], St. Petersburg, 20 p.

9. Ketova, N. P., Tretyakova, T. S. (2012), Otsenka effektivnosti malobyudzhetykh technologii marketingovykh kommunikatsii sovremennykh kompanii. Marketing i marketingovy issledovaniya [Evaluating the effectiveness of low-budget techniques of marketing communications of modern companies. Marketing and Marketing Research], No. 1, pp. 72–87.

10. Mazilkina, E. I. (2014), Marketingovy kommunikatsii: uchebno-prakticheskoe posobie [Marketing Communications: textbook], Moscow: Dashkov i K^o publ., 256 p.

11. Olkov, A. S. (2012), Povyshenie effektivnosti marketingovykh kommunikatsii. Marketing [Increasing the effectiveness of marketing communications. Marketing], No. 3 (124), pp. 53–65.

12. Silina, S. A., Kryuchkova, G. A. (2011), Upravlenie marketingovymi kommunikatsiyami: strategicheskii aspekt. Marketingovy kommunikatsii [Marketing communications management: strategic aspect. Marketing Communications], No. 6, pp. 364–375.

13. Somov, A. D. (2014), Povyshenie effektivnosti sovremennykh form i metodov reklamnoi deyatel'nosti v sisteme marketingovykh kommunikatsii: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk [Improving the efficiency of modern forms and methods of advertising in the marketing communication system: Author's abstract], Krasnodar, 18 p.

14. Tretyakova, T. S. (2011), Mekhanizm formirovaniya malobyudzhetnogo kompleksa marketingovykh kommunikatsii v usloviyakh defitsita finansovykh resursov kompanii. Marketing v Rossii i za rubezhom [The mechanism to develop low-budget marketing communications complex in conditions of a finance scarcity of the company. Marketing in Russia and abroad], No. 6, pp. 59–66.

15. Khandamova, E. F. (2011), Formirovanie i razvitie marketingovogo kommunikatsionnogo polya predpriyatiya: avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk [Formation and development of enterprise marketing communication field: Author's abstract], Krasnodar, 32 p.

16. Webster, F. Jr. (2015), Osnovy promyshlennogo marketinga [Industrial Marketing Fundamentals], translation from English, Moscow: Izdat. dom Grebennikova publ., 416 p.

17. Minett, S. (2008), Marketing B2B i promyshlennyyi brending [B2B Marketing and industrial branding], Moscow: Viliams publ., 208 p.

18. Ananyeva, T. E. (2010), Kommunikatsionnaya kampaniya pri vyvedenii na rynek novykh uslug i produktov b-2-b. Marketingovy kommunikatsii [Communication campaign in promoting new services and b-2-b products in the market. Marketing Communications], No. 1, pp. 26–33.

19. Burgat, V. V. (2008), Razrabotka kompleksa marketingovykh kommunikatsii proizvodstvennogo predpriyatiya: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk [Development of a complex of marketing communications for a production company: Author's abstract], Novosibirsk, 16 p.

20. Vedeneev, M. A. (2011), Otsenka effektivnosti kanalov internet-prodvizheniya primenitel'no k B-2-B-kompaniyam. Marketingovy kommunikatsii [Evaluating the effectiveness of online promotion in relation to the B-2-B-companies. Marketing Communications], No. 1, pp. 56–65.

21. Durov, A. A. (2014), Effektivnye prodazhi na promyshlennom rynke: ot nauki k rezul'tatam. Promyshlennyyi i b2b marketing [Effective sales in the industrial market: from science to the results. Industrial and b2b marketing], No. 3, pp. 232–237.

22. Kovalev, A. I. (2008), Promyshlennyy marketing: monografiya [Industrial Marketing: monograph], Moscow: Blagovest–V publ., pt. 1, 304 p.

23. Tikhonova, E. E. (2014), Innovatsionnyi podkhod modelirovaniya marketingovykh kommunikatsii na rynke tovarov proizvodstvennogo naznacheniya. Marketingovy kommunikatsii [The innovative approach to model marketing communications in the market of capital goods. Marketing Communications], No. 1, pp. 8–16.

24. Yakushina, E. V. (2012), Marketingovy kommunikatsii na b2b rynke: vse o chem vy khoteli, no boyalis' sprositi'. Promyshlennyyi i b2b marketing [Marketing communications in the b2b market: all that you wanted, but were afraid to ask. Industrial and b2b marketing], No. 4, p. 278–290.

25. (2014), Regiony Rossii. Sotsial'no-ekonomicheskie pokazateli. 2014: stat. sb., Rosstat [Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2014: statistics, Rosstat], Moscow, 900 p.

Сведения об авторах:

Замураева Лариса Евгеньевна – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и логистики Финансово-экономического института Тюменского государственного университета

E-mail: l zamuraeva@rambler.ru

Киселица Елена Петровна – д-р экон. наук, профессор кафедры экономической теории и прикладной экономики Финансово-экономического института Тюменского государственного университета

E-mail: l zamuraeva@rambler.ru

Мамаева Ирина Васильевна – выпускник магистерской программы «Маркетинг» направления «Менеджмент» Тюменского государственного университета, ведущий специалист по качеству услуги Федеральной риэлторской компании «Этажи» (Тюмень)

E-mail: l zamuraeva@rambler.ru

About the authors:

Zamuraeva Larisa Evgenyevna – candidate of economic sciences, associate professor of the Department of management, marketing and logistics in Financial and Economic Institute of the Tyumen State University

E-mail: l zamuraeva@rambler.ru

Kiselitsa Elena Petrovna – doctor of economic sciences, professor of the Department of economic theory and applied economics in Financial and Economic Institute of the Tyumen State University

E-mail: l zamuraeva@rambler.ru

Mamaeva Irina Vasilievna – master in Management of Tyumen State University, senior quality specialist in Federal realtor company «Etazhi» (Tyumen)

E-mail: l zamuraeva@rambler.ru

Статья поступила в редакцию 28 ноября 2015 г.

ПОЛИТИКА СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Е.Г. Калабина

Исследуется процесс внедрения стимулирующей системы оплаты труда медицинского персонала, постепенно вводимой в деятельность бюджетных медицинских учреждений России и основанной на применении эффективных трудовых контрактов. Длительное время существовавший невысокий, в отдельных случаях и непрозрачный, уровень оплаты труда работников бюджетного сектора, широкая распространенность практик получения неформальных доходов от оказания медицинских услуг пациентам в здравоохранении предопределили на современном этапе смену парадигмы построения оплаты труда для всех категорий медицинского персонала. В исследовании раскрыты теоретические рамки изучения экономических стимулов трудовой деятельности медицинского персонала с учетом понимания специфики их мотивации, институциональные условия актуализации разных типов мотивации и обусловленных этим возможностей и ограничений активного воздействия на поведение. Дается первичная эмпирическая оценка результатов введения эффективных трудовых контрактов в систему здравоохранения Российской Федерации на примере бюджетного медицинского учреждения г. Екатеринбурга с использованием контент-анализа и дисперсионного анализа зарплатного неравенства (определения размера, структуры и диапазона дифференциации общего вознаграждения) по четырем основным группам медицинских работников. Выявлены наметившиеся проблемы и препятствия распространения политики стимулирующей системы оплаты труда в деятельность бюджетных медицинских учреждений России. Предложены рекомендации и инструменты, корректирующие порядок и процедуры введения эффективных трудовых контрактов для медицинских работников в условиях модернизации российского здравоохранения.

Ключевые слова: эффективный трудовой контракт, бюджетные медицинские учреждения, зарплатное неравенство.

POLICY OF THE STIMULATING COMPENSATION IN THE BUDGETARY MEDICAL INSTITUTIONS

E.G. Kalabina

In article process of introduction of the stimulating system of the compensation of the medical personnel based on application of effective labor contracts and gradually entered into activity of the budgetary medical institutions of Russia is investigated. A long time there was low and opaque level of the employees remuneration in budget sector. In addition, there were widespread practices of collecting informal income from the provision of medical services to patients in health care. All this determined a change of paradigm of designing the remuneration for all categories of medical personnel. The study covers a theoretical framework of studying the economic incentives of employment of medical personnel taking into account the specifics of their motivation, the institutional conditions of actualization different types of motivation and the resulting possibilities and limitations of active influence on behavior. There is given an initial empirical evaluation of the results of the introduction of effective labor contracts in the health care system of the Russian Federation on the example of the budget medical institutions of Ekaterinburg using the content analysis and analysis of variance of salary inequality (the size, structure and range of differentiation of total compensation) for the four main groups of health professionals. The outlined problems and obstacles of distribution of policy of the stimulating system of compensation to activity of the budgetary medical institutions of Russia are revealed. The recommendations and tools correcting an order and procedures of introduction the effective labor contracts for health workers in the conditions of modernization of the Russian health care are offered.

Key words: effective labor contract, budgetary medical institutions, salary inequality.

Введение. В последние годы предпринимаются активные шаги для модернизации российской системы здравоохранения, однако по-прежнему многие проблемы остаются нерешенными, в том числе в силу незавершенности институциональных преобразований в данной сфере общественного сектора экономики.

Острота проблем определяется не только изменением финансовой модели системы здравоохранения, но и ее кризисным состоянием – степенью преодоления глубоких структурных диспропорций в организации всех форм медицинской помощи, масштабами преобразований системы управления отрасли. Экономический

кризис обострил и наглядно продемонстрировал слабые стороны российской системы здравоохранения, актуализировав вопрос о необходимости продолжения начатых реформ, направленных на повышение доступности и качества медицинской помощи, эффективности принимаемых управленческих решений, расхода выделенных отрасли государственных ресурсов [1–3].

Для снижения негативного влияния экономического кризиса на систему здравоохранения разрабатываются различные по сложности построения и проработанности механизмы государственной политики в данной сфере [4].

Так, с 1 января 2012 г. был запущен процесс внедрения в деятельности медицинских учреждений всех уровней (от муниципальных до федерального подчинения) стимулирующей системы оплаты труда в виде поэтапного перевода медицинских работников на эффективные трудовые контракты.

Предполагалось, что реализация программы будет проходить в три этапа: в рамках первого этапа (2012–2013 гг.) необходимо было создать нормативно-правовую базу для перехода на эффективные контракты, ввести прозрачный механизм оплаты труда руководителей медицинских организаций, заключить эффективные контракты с административно-управленческим персоналом, начать повышение оплаты труда отдельных групп медицинских работников. Второй этап (2014–2015 гг.) был нацелен на практическую разработку показателей эффективности деятельности работников медицинских учреждений для обеспечения увязки оплаты труда с повышением качества предоставляемых услуг; заключение трудовых договоров с другими группами работников медицинских учреждений, совершенствование квалификационных требований к работникам (профессиональных стандартов) с учетом современных требований к качеству услуг, а также установление базовых окладов по профессиональным и квалификационным группам. Третий этап (2016–2018 гг.) должен полностью завершить процесс перевода всех работников бюджетных медицинских учреждений на контрактную основу трудовых отношений.

Уточним, что под эффективным трудовым контрактом понимаются трудовые отношения между работодателем (государственным или муниципальным учреждением) и работником, основанные на выполнении им должностных обязанностей согласно трудовому договору, в котором конкретизированы условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности трудовой деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых услуг. Изменение порядка оплаты труда детерминировано изменением условий, определенных сторонами трудового договора (эффективного контракта), и осуществляется в соответствии с законодательством РФ.

Пройдя больше половины пути по постепенному переводу работников медицинских учреждений на эффективные трудовые контракты, пришло время подведения итогов, оценки достигнутых результатов и анализа появившихся трудностей. Очевидно, что данное организа-

ционно-управленческое и экономическое нововведение одномоментно не снимает остроту накопившихся проблем в области оплаты труда, а оценка стимулирующего влияния оплаты труда на эффективность деятельности работников медицинских учреждений многоаспектна и требует длительного времени.

Целью данного исследования являлись проведение эмпирического анализа внедрения эффективного трудового контракта на примере муниципального медицинского учреждения г. Екатеринбурга и разработка рекомендаций для дальнейшей реализации процесса стимулирования медицинских работников к повышению объема и качества медицинских услуг.

Для достижения поставленной цели в работе решались следующие задачи:

- изучение порядка определения, состава и структуры элементов общего вознаграждения для основных категорий работников медицинского бюджетного учреждения, применяемых с целью конструирования эффективных трудовых контрактов;
- выявление логики построения для различных групп медицинских работников в муниципальном учреждении здравоохранения эффективных трудовых контрактов на основе контент-анализа нормативного сопровождения процесса их введения;
- проведение оценки зарплатного неравенства основных категорий медицинского персонала муниципального медицинского учреждения г. Екатеринбурга с помощью дисперсионного анализа;
- разработка рекомендаций по процедурам и условиям трансформации комплементарных и конкурирующих механизмов оплаты труда работников медицинских бюджетных учреждений.

Внедрение эффективных трудовых контрактов предполагало постепенное распространение данной управленческой практики на все категории медицинского персонала, включая административно-управленческий персонал, врачей, средний медицинский персонал, младший и обслуживающий персонал. Это позволяло отработать механизмы перевода работников на контрактную основу, а также оценить влияние эффективного контракта на результативность труда каждой из рассматриваемых групп. Так, выделение отдельной и самостоятельной профессиональной группы врачей, по нашему мнению, фокусировало изучение того, смогут ли эффективные трудовые контракты выполнять функцию замещения неформальных платежей за оказанные медицинские услуги.

Государственная программа исходила из того, что стимулирующая оплата труда должна стать инструментом повышения результативности деятельности медицинских организаций за счет ослабления жесткости структуры общего вознаграждения медицинского работника, персонализации оплаты труда каждого и, как результат, увеличения дифференциации оплаты труда для медицинских работников схожих профессиональных и квалификационных групп.

Теоретические предположения нашего исследования состояли в следующем:

– институциональные реформы в системе здравоохранения России приводят к сосредоточению в бюджетных медицинских учреждениях работников, социальная идентичность которых не позволяет им успешно конкурировать с работниками, занятыми в частной медицине; переход на эффективные трудовые контракты может не оправдать ожиданий общества относительно их позитивного влияния на улучшение качества и объема медицинских услуг, предоставляемых бюджетными организациями населению [3];

– занятость работников в бюджетных медицинских учреждениях в большинстве случаев синхронизирована с их трудовой мотивацией – доминирование выполнения социальных ролей, стремление к стабильности и гарантированности общего невысокого вознаграждения при практическом отсутствии стимулов к проявлению дополнительных усилий для повышения результатов деятельности [5];

– повышение легитимной оплаты труда работников бюджетных медицинских учреждений с помощью введения эффективных трудовых контрактов сопряжено с нежеланием и скрытым отказом перехода на них части медицинского персонала, отсутствием должной системы нормирования, медико-экономических стандартов и оценивания результатов труда [1; 3];

– излишне усложненная и недостаточно прозрачная структура и состав стимулирующих выплат в рамках эффективных трудовых контрактов приводят к трудностям их конструирования и растущей дифференциации доходов медицинского персонала [6].

Обзор литературы. Известно, что условием построения стимулирующей системы оплаты труда является определение конкурентоспособного уровня вознаграждения для различных категорий медицинского персонала путем установления соотношения с уровнем оплаты аналогичных работников в других организациях той же сферы деятельности; соотношения

оплаты в государственном / частном секторе; соотношения со средним уровнем заработной платы в регионе и т. п. Исследования показывают, что человеку свойственно оценивать свое материальное благополучие в сравнении с окружающими [4; 7; 8]. И в этом смысле для работников сферы здравоохранения порочным является унифицированный подход, при реализации которого размер зарплаты устанавливается лишь в зависимости от принадлежности работника к определенной должностной и квалификационной категории, а ситуацию на локальном рынке в расчет не берут [5; 6].

Кроме того, стимулирующая система оплаты труда предполагает обоснование конструирования структуры общего вознаграждения для каждого работника (определение составных частей и их веса) – какая часть работнику гарантируется с учетом его профессии, должности, квалификационного уровня, стажа и прочих объективно оцениваемых характеристик, а какая – вариативна и зависит от интенсивности труда, результатов работы (количественных и/или качественных). Если, определяя уровень оплаты, отвечаем на вопрос о том, сколько платить, то, выбирая структуру и форму оплаты, решаем, как платить.

Известная в экономической теории модель эффективной заработной платы Р. Солоу подтверждает следующее: усилие работника, а значит, и его продуктивность, связаны с уровнем оплаты труда. Причем до некоторого момента рост усилий и продуктивности опережает рост зарплаты (соответственно, это выгодно работодателю), а затем рост усилий замедляется, и продуктивность растет медленнее, чем зарплата. Как найти эффективное соотношение и какова форма зависимости усилия работника от заработной платы – на эти вопросы пытаются ответить и экономисты, и менеджеры во всех сферах экономики. Так, одно из подобных исследований, лежащее на стыке экономики и психологии, показывает, что у отдельных групп работников есть совершенно четкий «порог»: увеличение зарплаты на сумму, которая не достигает этого предела, не заставит их работать интенсивнее, его превышение (хотя бы на 1 %) сразу же повышает мотивацию [3]. Таким образом, если предлагаемый прирост зарплаты оказывается слишком низок, то ожидать роста продуктивности не стоит.

Гипотезы и методы исследования. Комплекс обозначенных задач исследования в значительной степени определил методику анализа, сочетающую приемы первичного сбора и последующего авторского количественного и

качественного анализа данных по медицинским бюджетным учреждениям Свердловской области, а также проведение полустандартизированных глубинных интервью с экспертами – врачами и руководителями органов управления областным здравоохранением и медицинских учреждений.

Исследование процесса внедрения эффективных трудовых контрактов для работников медицинских бюджетных учреждений охватывает четыре укрупненные профессиональные группы: административные работники, врачи, средний и младший медицинский персонал, обслуживающий персонал. Группировка медицинских работников по данному принципу обусловлена прежде всего тем, что внедрение эффективных трудовых контрактов осуществляется путем постепенного охвата основных профессиональных групп медицинских работников, начиная с административного персонала – главные врачи, зам. главных врачей, зав. отделений и т. п. Это делает возможным изучение того, как введение эффективных трудовых контрактов повлияет на результативность труда каждой из рассматриваемых групп. Так, выделение отдельной и самостоятельной профессиональной группы врачей, по нашему мнению, позволяет изучить проблему того, смогут ли эффективные трудовые контракты выполнить функцию замещения неформальных платежей за оказанные медицинские услуги.

Методология разработки эффективных трудовых контрактов в области здравоохранения требует понимания особенностей экономических стимулов медицинского персонала –

внешних и внутренних, явных и скрытых, избыточных и недостаточных. Так, стимулы при заключении эффективного трудового контракта могут оказаться недостаточно сильными, либо избыточными или же искаженными, в результате чего поведение одной из сторон, реагирующей на задаваемые ей стимулы, будет отличаться от исходных ожиданий другой стороны. Собственно, об этом писал С. Керр в работе «О бесполезности обещать награду за "А", надеясь на "Б"». Ложно заданные стимулы могут привести к нежелательным последствиям применения эффективных контрактов – негативным контрактным экстерналиям. Причинами искажения стимулов могут являться завыраживание идей «объективного» критерия, приводящего к использованию при построении эффективных контрактов простых, количественно измеряемых показателей результативности; чрезмерное внимание к легконаблюдаемым результатам, при том что результаты выполнения лишь части задач поддаются оценке. Б. Холстром и Р. Милгром, объясняя ограниченную распространенность контрактных отношений, обратили внимание на то, что их заключение может привести к перераспределению усилий участников в пользу наблюдаемых (и, соответственно, вознаграждаемых) задач, что может сопровождаться снижением интенсивности усилий по тем задачам, результат реализации которых сложно оценить.

Это позволило нам предложить вариант типологии стимулов трудовой деятельности медицинских работников, представленный в табл. 1 [1; 6].

Таблица 1

Стимулы трудовой деятельности медицинского персонала

По источнику происхождения	По природе определяющего фактора	
	Неявные (имплицитные)	Явные (эксплицитные)
Внутренние	Врачебный долг, репутация (клятва Гиппократ), профессиональный интерес	Регулирование (профессиональные организации врачей; страховые медицинские организации)
Внешние	Доверие потребителей медицинских услуг	Оплата труда и другие формы компенсации и вознаграждения

Неявные стимулы определяются признаком доверия. Так, врачи, медицинские сестры и представители других медицинских профессий получают профессиональное образование и специальную подготовку, предполагающие определенные нравственные обязательства в отношении пациентов и воплощенные в понятии врачебного долга. Клятва Гиппократ и репутация врача являются *неявными внутренними стимулами* для медицинского персонала,

а доверие пациентов – *неявным внешним*. Исследователи отмечают, что механизмы доверия – наиболее эффективные с точки зрения затрат и выгод инструменты стимулирования медицинского труда, в сравнении с трудовыми контрактами или детальным регулированием деятельности медицинского персонала [2]. Однако в последние годы все чаще говорят о нарушении принципов доверия, поэтому необходима регулярная оценка деятельности меди-

цинского персонала и четкие ее критерии. *Явные внутренние стимулы* могут быть заданы стандартами, нормами и правилами, устанавливаемыми профессиональными организациями (саморегулирование), а также коллективными потребителями медицинских услуг, в роли которых выступают сообщества пациентов, государственные органы и страховые медицинские компании. Эти стимулы относят к внутренним, поскольку предполагается, что медицинские работники уже состоялись как специалисты, и их деятельность оценивают и регулируют такие же профессионалы. Однако велика угроза проявления оппортунистического или рентоориентированного поведения, поскольку нормы и оценки определяют интересы узких профессиональных групп. *Явные внешние стимулы* – это те или иные системы оплаты труда, т. е. финансовые и нефинансовые инструменты (компенсация работника может включать не только денежные выплаты, но и так называемый социальный пакет, нематериальные выгоды, например продолжительные отпуска, гибкий график работы, медицинское или пенсионное страхование за счет работодателя и т. п.). Именно эти инструменты мотивации медицинского персонала все чаще рассматривают как необходимое дополнение неявных и явных внутренних стимулов.

Проведенный контент-анализ нормативных актов и положений, регламентирующих введение эффективных трудовых контрактов, показал, что в них, как правило, раскрываются три направления деятельности медицинских учреждений – основная (оказание медицинских услуг и помощи), финансово-хозяйственная деятельность и кадровая работа. В документах установлены не только целевые показатели, но и критерии оценки в баллах или процентах, формы отчетности и периодичность оценки. Иными словами, утвержденные системы оценки представляют собой рабочий инструмент, с помощью которого определяется степень эффективности медицинских учреждений и их руководителей.

Дисперсионный анализ позволил провести оценку зарплатного неравенства оплаты труда медицинских работников, используя индекс Тейла (index Theil), обладающего аддитивностью по отношению к разным подгруппам:

$$T = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{w_i}{\bar{w}} \ln \frac{w_i}{\bar{w}}, \quad (1)$$

где n – общая численность персонала медицинского бюджетного учреждения; w_i – размер ежемесячного общего вознаграждения i -го работника; $\bar{w}$ – средняя величина ежемесячного

общего вознаграждения работника медицинского бюджетного учреждения.

Индекс Тейла, выполняя аксиому декомпозиции, может раскладываться на межгрупповую и внутригрупповую компоненты, в сумме равные значению агрегированного индекса, что позволяет определить зарплатное неравенство в каждой группе работников g :

$$T = \underbrace{\sum_g \frac{n_g}{n} \frac{\bar{w}_g}{\bar{w}} \ln \frac{\bar{w}_g}{\bar{w}}}_{\text{Inter-Theil}} + \underbrace{\sum_g \left(\frac{n_g \bar{w}_g}{n \bar{w}} \cdot \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n_g} \frac{w_i}{\bar{w}} \ln \frac{w_i}{\bar{w}} \right)}_{\text{Intra-Theil}}, \quad (2)$$

где n_g и $\bar{w}_g$ – численность и средний уровень общего вознаграждения работников отдельной профессиональной группы g .

Количественная оценка зарплатного неравенства работников медицинского бюджетного учреждения интерпретируется в двух аспектах: первый – описывает изменения в размерах общего вознаграждения между группами (Inter-Theil), а второй – объясняет дисперсию в пределах группы (Intra-Theil).

Информационной базой исследования явились данные о механизме внедрении эффективного трудового контракта (порядок, регламенты, процедуры, характеристика и условия устанавливаемых выплат для разных групп медицинских работников), предоставленные Министерством здравоохранения Свердловской области, а также Управлением здравоохранением г. Екатеринбурга.

Результаты исследования. Микроэкономический анализ был проведен на основе данных муниципального медицинского учреждения «Центральная городская клиническая больница № 1 (МБУ ЦГКБ № 1) г. Екатеринбурга» и охватывал вопросы построения, структуры, содержания и размеров общего ежемесячного вознаграждения основных категорий медицинского персонала за 2013–2015 гг. (72 698 наблюдений). Данная многопрофильная больница – одно из крупнейших муниципальных бюджетных медицинских учреждений г. Екатеринбурга с численностью свыше 1 000 штатных сотрудников, имеющая в своем составе стационар на 510 коек с профильными отделениями, шесть дневных стационаров, три поликлиники, лечебно-диагностические и хозяйственные службы.

В целом можно констатировать, что на 1 июня 2015 г. эффективными трудовыми контрактами были охвачены около 80 % работников данного медицинского учреждения, в том числе административно-управленческий персонал – 100 %, врачи – 98 %, средний меди-

цинский персонал – 88 %, младший медицинский персонал и прочий персонал – 70 %.

Анализ численного состава и структуры занятости основных групп медицинского персонала данного медицинского учреждения, переведенных на эффективные трудовые контракты, за рассматриваемый период времени позволил выявить следующие тенденции (табл. 2):

- при условии относительно стабильной численности работников по всем категориям медицинского персонала, чрезмерно велико среднее значение коэффициента совмещения штатных должностей (1,8), и за последние три года наблюдается дальнейший его рост (до 1,89), что очевидно отражается в увеличении доли компенсационных выплат в структуре вознаграждения при отсутствии проработанных норм времени на выполнение различных

медицинских манипуляций и оценки качества выполняемых услуг;

- для младшего медицинского персонала значение коэффициента совмещения достигает 3,3, что требует дополнительного анализа причин, а также содержания и условий оплаты труда данной категории работников согласно эффективному контракту;

- общая оценка уровня средней месячной заработной платы по укрупненным категориям медицинских работников свидетельствует о существенном и растущем разрыве между ними, хотя в целом, вероятно, это связано с одновременным воздействием нескольких факторов: растущей инфляцией, установкой на увеличение размера общего вознаграждения в соответствии со средней региональной величиной и др.

Таблица 2

**Состав, уровень занятости и средней заработной платы
медицинского персонала МБУ ЦГКБ № 1 г. Екатеринбурга за 2013–2015 гг.**

Категории медицинского персонала	2013 г.				2014 г.				2015 г. (I полугодие)			
	Численность	Число занятых штатных должностей	Коэффициент совмещения	Средняя заработная плата (руб.)	Численность	Число занятых штатных должностей	Коэффициент совмещения	Средняя заработная плата (руб.)	Численность	Число занятых штатных должностей	Коэффициент совмещения	Средняя заработная плата (руб.)
Врачи	288	353,75	1,23	46 155	279	372,5	1,34	49 894	270	377,0	1,4	48 359
Средний медицинский персонал	493	689,5	1,4	25 018	501	760,0	1,52	25 618	475	720,0	1,52	27 422
Младший медицинский персонал	146	460,5	3,15	11 948	138	461,25	3,34	12 359	129	429,75	3,33	15 182
Прочий персонал	180	491,25	2,73	21 963	193	501,75	2,6	21 331	195	494,25	2,53	21 626
Итого	1 107	1 995,0	1,80	27 446	1 111	2 095,5	1,89	28 443	1 069	2 021	1,89	29 556

Структурный и количественный анализ элементов, входящих в оплату труда согласно положениям по введению эффективных трудовых контрактов, показал наличие трех составляющих, комбинация которых и образует общий размер вознаграждения работника муниципального медицинского учреждения – базовый оклад, выплаты компенсационного характера и стимулирующие выплаты (рис.). Соотношение между частями общего вознаграждения различаются как по основным категориям медицинских работников, так и по условиям их определения.

Порядок и условия оплаты труда медицинских работников устанавливаются на основе отнесения их занимаемым должностям со-

гласно профессиональным и квалификационным группам, утвержденным приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ. Базовый оклад дифференцирован в зависимости от квалификационного уровня сотрудника и занимаемой должности. Выплаты компенсационного характера устанавливаются согласно коллективному договору, положению по оплате труда медицинского учреждения и при наличии оснований для них, определяясь в процентах к базовому окладу, и включают повышенные выплаты занятым на работах с вредными и (или) опасными условиями труда; за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных (совмещение профессий или должностей, расширение зон обслуживания, увеличение

объема работы или исполнение обязанностей временно отсутствующих работников, работа в ночное время, работа в выходные и нерабочие праздничные дни, оплата сверхурочных работ), за работу в местностях с особыми климатическими условиями. Однако, анализ структуры

общего вознаграждения показал, что по данным МБУ ЦГКБ № 1 г. Екатеринбурга при рекомендуемом значении 15 % их величина достигает 51 % по группе младшего медицинского персонала.



Соотношение элементов эффективного трудового контракта медицинских работников МБУ ЦГКБ № 1 г. Екатеринбурга на 1 июня 2015 г., %

К выплатам стимулирующего характера относятся выплаты за интенсивность и высокие результаты работы, выплаты за качество выполняемой работы и премиальные выплаты по итогам года, которые разделены на две укрупненные группы:

- стимулирующие выплаты гарантированной части заработной платы (занимаемая должность, почетное звание, учёная степень и т. п.);
- стимулирующие выплаты стимулирующей части заработной платы (зависящие от эффективности работы учреждения, структурного отделения, работника и премиальные выплаты).

Данный вид выплат предельно персонализирован и носит индивидуальный характер для каждого медицинского работника с учетом отработанного времени, что отражено в эффективном трудовом контракте. Рекомендуемое значение данного показателя, предложенное Министерством здравоохранения Свердловской области, а также Управлением здравоохранением г. Екатеринбурга, составляет 30 % (включая оба вида выплат). Что же касается ситуации в МБУ ЦГКБ № 1 г. Екатеринбурга, то анализ показал, что размер стимулирующих выплат для врачей достигает максимального значения в

55 % от общей суммы вознаграждения и 16 % – для младшего медицинского персонала.

Вместе с показателями, стимулирующими эффективность труда медицинского персонала и характеризующими качество оказываемых медицинских услуг, положением об условиях и оплате труда в МБУ ЦГКБ № 1 г. Екатеринбурга предусмотрены и «контрмеры» – условия, при которых стимулирующие выплаты не начисляются: например, дисциплинарное взыскание, наложенное на работника в отчетном периоде, и выявление фактов взимания платы с пациентов за оказанную медицинскую помощь, предоставляемую в рамках программы государственных гарантий бесплатно, и т. п.

В целом же оценка эффективности деятельности медицинских учреждений преследует две взаимосвязанные цели – улучшить качество предоставляемых услуг (на уровне учреждения в целом и каждого работника в частности) и повысить уровень платы за совершаемую работу. Поэтому основной мерой поощрения, применяемой по итогам оценки, является назначение стимулирующих выплат, которые в зависимости от принятой системы оценки имеют ежеквартальный и (или) ежегодный характер. Размер таких выплат зависит от

суммы баллов, полученных руководителем или работником учреждения, и может варьироваться от 50 до 100 % должностного оклада (впрочем, по результатам оценки премии могут и не назначаться).

Кроме того, в Свердловской области наряду с другими регионами России переход на эффективные трудовые контракты осуществляется в условиях ограниченных финансовых средств, в результате чего бюджетные медицинские учреждения не могут создать достаточный фонд стимулирования для повышения заинтересованности работников. Если раньше реформированию подвергались стимулирующие выплаты, то переход на эффективный трудовой контракт (повышение как оплаты труда, так и результативности работы) затрагивает все элементы вознаграждения: и базовую часть зарплаты медицинских работников, и социальный пакет.

Следующей проблемой, которая обнаружилась в прошедшие годы при внедрении сти-

мулирующей системы оплаты труда, стал существенный (нередко более чем десятикратный) разрыв между зарплатами руководителя и другими категориями персонала, что создавало у квалифицированных работников чувство несправедливости при оценке оплаты их труда. Для преодоления сложившейся ситуации согласно действующим документам установлен предельный уровень соотношения средних зарплат руководителя учреждения и работников из числа основного персонала (например, в соотношении 1:8), однако реальная практика свидетельствует о сохранении тенденции усиления дифференциации как между, так и внутри отдельных групп медицинского персонала.

В работе представлены эмпирические результаты дисперсионного анализа по фактическим данным МБУ ЦГКБ № 1 г. Екатеринбурга за 2013–2015 гг., которые отражают выявленные трудности, возникшие в результате перевода медицинских работников на эффективный трудовой контракт (табл. 3).

Таблица 3

Дифференциация размера общего вознаграждения медицинского персонала в результате введения эффективных трудовых контрактов (по данным МБУ ЦГКБ № 1 г. Екатеринбурга)

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г. (I полугодие)
Межуровневый индекс (Inter-Theil)	0,0710 (36 %)	0,0902 (38 %)	0,0860 (39 %)
Внутриуровневый индекс (Intra-Theil)	0,1143 (64 %)	0,1472 (62 %)	0,1346 (61 %)

Заключение. Проведенные нами эмпирические оценки введения в деятельность бюджетного медицинского учреждения эффективных трудовых контрактов для оплаты труда медицинских работников на примере МБУ ЦГКБ № 1 г. Екатеринбурга позволили сделать следующие выводы.

Выбор данной модели построения общего вознаграждения для работников бюджетной сферы был сделан правильно, тем не менее организация перехода имела определенные изъяны, главные из которых – отсутствие методологической основы для разработки эффективного трудового контракта, слабый учет региональных особенностей, недооценка рисков при переходе на контрактную основу, формальный подход к мониторингу перехода.

Правила и процедуры построения эффективных трудовых контрактов, включая размер стимулирующих выплат, не должны быть унифицированными, поскольку при выборе критериев дифференциации оплаты труда имеет смысл не столько стремиться к точному соизмерению индивидуальных трудовых вкладов ра-

ботников внутри медицинского учреждения, сколько обеспечить для каждого из работников уровень оплаты, конкурентный на рынке труда.

Препятствием для реализации системы эффективных контрактов является недостаточная разработанность системы нормирования труда работников, утвержденная в учреждении, а для ее принятия существуют лишь самые общие законодательные основания (ТК РФ, Рекомендации по определению штатной численности работников бюджетных организаций на основе нормативов по труду).

Таким образом, понимание механизма внедрения эффективных трудовых контрактов для работников медицинских бюджетных организаций на примере МБУ ЦГКБ № 1 г. Екатеринбурга, выявление различий в критериях установления стимулирующих выплат для разных социально-демографических, профессиональных групп медицинского персонала необходимо для проведения государственной политики в бюджетном секторе экономики, способствующей повышению его эффективности и уменьшению транзакционных издержек на рынке труда.

1. Колосницына М. Г., Шейман И. М., Шишкин С. В. Экономика здравоохранения. – М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2009.

2. Модернизация здравоохранения: новая ситуация и новые задачи / под ред. И. М. Шеймана, С. В. Шишкина. – М. : Дело, 2010.

3. Шишкин С. В., Темницкий А. Л., Чурикова А. Е. Трудовая мотивация бюджетных работников (на примере врачей). – М. : НИСП, 2008.

4. Burgess S., Metcalf P. The use of incentive schemes in public and private sector: evidence from British establishments : CMPO Working Paper Series, 99/015. – URL : <http://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/cmpo/migrated/documents/wp15.pdf>.

1. Kolosnitsyna, M. G., Sheiman, I. M., Shishkin, S. V. (2009), *Ekonomika zdravookhraneniya* [Health Care economics], Moscow: GU-VShE publ.

2. (2010), *Modernizatsiya zdravookhraneniya: novaya situatsiya i novye zadachi* [Health Care modernization: new situation and new tasks], ed. by Sheiman, I. M., Shishkin, S. V., Moscow: Delo publ.

3. Shishkin, S. V., Temnitskii, A. L., Chirikova, A. E. (2008), *Trudovaya motivatsiya byudzhetykh rabotnikov (na primere vrachei)* [Labour motivation of public employees (based on the examples of doctors)], Moscow: NISP publ.

4. Burgess, S., Metcalf, P. (1999), The use of incentive schemes in public and private sector: evidence from British establishments, CMPO

Working Paper Series, 99/015, available at: <http://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/cmpo/migrated/documents/wp15.pdf>.

5. Рувинский В. Что упустил Минздрав // Harvard Business Review – Россия. – 2015. – № 3. – С. 31–37.

6. Калабина Е. Г. Эффективные стимулы гармонизации взаимоотношений в экономической организации // Экономика региона. – 2012. – № 1. – С. 259–265.

7. Chinloy P., Winkler D. T. Contracts, Individual Revenue and Performance // Journal of Labor Research. – 2012. – Vol. 33 (6). – P. 545–562.

8. Lazear E. D. Personnel Economics. – London ; Cambridge : The MIT Press, 1995.

Working Paper Series, 99/015, available at: <http://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/cmpo/migrated/documents/wp15.pdf>.

5. Ruvinskii, V. (2015), *Chto upustil Minzdrav?* Harvard Business Review – Rossiya [What did the Ministry of Health miss? Harvard Business Review – Russia], No. 3, pp. 31–37.

6. Kalabina, E. G. (2012), *Effektivnye stimuly garmonizatsii vzaimootnoshenii v ekonomicheskoi organizatsii*. *Ekonomika regiona* [Effective motivation for harmonization of relations in the economic organization. Economics of the region], No. 1, pp. 259–265.

7. Chinloy, P., Winkler, D. T. (2012), *Contracts, Individual Revenue and Performance*. *Journal of Labor Research*, vol. 33 (6), pp. 545–562.

8. Lazear, E. D. (1995), *Personnel Economics*. Cambridge, London: The MIT Press.

Сведения об авторе:

Калабина Елена Георгиевна – д-р экон. наук, доцент Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

E-mail: kalabina@mail.ru

About the author:

Kalabina Elena Georgievna – doctor of economic sciences, associate professor in Ural state economic university (Yekaterinburg)

E-mail: kalabina@mail.ru

Статья поступила в редакцию 30 ноября 2015 г.

ФОРМИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ УСЛОВИЙ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Л.В. Левченко, М.Е. Келейнова

Сфера высшего образования находится в состоянии постоянных изменений. Вузы вынуждены постоянно искать средства финансирования. Одним из главных аспектов функционирования вузов и иных организаций научно-инновационной сферы становится оборот интеллектуального капитала, который вуз может использовать для коммерциализации и тем самым получать большую прибыль от своей деятельности. Оборот интеллектуального капитала обладает определенными особенностями и находится под влиянием различных факторов, воздействуя на которые возможно ускорять и замедлять скорость оборота интеллектуального капитала. Таким образом, необходима разработка интегрированной методологии управления этими процессами. Указанная методология должна строиться на последовательном описании всех этапов коммерческого использования составляющих интеллектуального капитала. Также авторы полагают, что двойственный характер капитала интеллектуального происхождения подразумевает формирование таких организационных структур, которые дадут возможность извлечь из создаваемого интеллектуального продукта не только общественную, но и экономическую выгоду.

Наиболее перспективным направлением развития инновационной системы является объединение плановых и рыночных механизмов в определенных организационных структурах, так как гарантом раскрытия потенциала общественного блага в инновациях выступает государство, а получению максимальной экономической выгоды от интеллектуального капитала помогает гибкая и мобильная предпринимательская среда. Именно по такому пути идут государства, наиболее успешные в инновационной деятельности, национальные инновационные системы которых развиваются при активном участии бизнеса и государства. Таким образом, для управления коммерциализацией интеллектуального капитала необходимо использовать различные управленческие методы и инструменты, специфичные для сфер внешнего и внутреннего применения.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, высшие образовательные учреждения, коммерциализация, оборот интеллектуального капитала, инновации.

FORMATION IN SYSTEM OF THE HIGHER EDUCATION AS CONDITIONS OF COMMERCIALIZATION OF USE THE INTELLECTUAL CAPITAL

L.V. Levchenko, M.E. Keleynova

The higher education is constantly changing. The universities have to constantly look for financing. One of the main aspects of the functioning of universities and other organizations in the sphere of scientific-innovative is intellectual capital turnover that university may use for commercialization, and thereby obtain greater profits from their activities. The turnover of intellectual capital has certain peculiarities and is influenced by various factors that can speed up and slow down the speed of turnover of intellectual capital. That is, it is necessary to develop integrated methodologies for managing these processes. This methodology should be based on a sequential description of all phases of commercial use of intellectual capital. Also the authors believe that the dual nature of intellectual capital implies the creation of organizational structures that will provide an opportunity to draw from the intellectual product not only social, but also economic benefits.

The most promising direction of development of innovation system is the integration of planned and market mechanisms in certain organizational structures. The state is the guarantor of the potential public goods for innovation, and flexible and mobile business environment helps to obtain maximum economic benefits from intellectual capital. This was the way of the countries that are most successful in innovation, the national innovation system of which is developed with the active participation of business and government. That is, to manage the commercialization of intellectual capital it is necessary to use various management methods and tools, which are specific to the areas of external and internal use.

Key words: intellectual capital, higher education institutions, commercialization, intellectual capital turnover, innovation.

Высшие образовательные учреждения – субъект национальной структуры по развитию и становлению интеллектуального капитала, в этом заключается особенность их деятельности в настоящее время. В связи с этим от степени взаимодополняемости социально-экономических компонентов непосредственно зависит эффективность деятельности учреждения.

Крупнейшими обладателями интеллектуального капитала являются именно высшие

учебные заведения. Начиная с профессорско-преподавательского состава, аспирантов и заканчивая студентами, формируется главное конкурентное преимущество вузов. На плодотворное функционирование вуза огромное влияние оказывает его способность своевременно реагировать на изменение потребностей общества. Оценить эту готовность можно проанализировав разнообразие форм предоставления образовательных услуг, активность уча-

ствия преподавательских, управленческих, а также научных кадров за пределами внутренней системы образования. Но большинство российских вузов представляет собой информационно закрытые организации, которые не принимают участия во внешнем информационном обмене, в результате чего снижается развитие их интеллектуального потенциала и конкурентоспособность. В последние годы наиболее развитые интеграционные союзы ставят перед собой цель создания единых научно-образовательных пространств и, стараясь реализовать ее, прилагают немалые усилия.

Из отдельных компонентов складывается уровень инновационного развития экономики страны в зависимости от особенностей функционирования вузов. Осуществляя управленческую деятельность высшими учебными заведениями, проводится управление несколькими компонентами, к которым можно отнести научно-исследовательскую деятельность, образование и трансфер технологий.

От того, насколько эффективна деятельность вузов в осуществлении образовательной функции, зависит насыщенность кадрами экономики, а также степень развития интеллектуального капитала всей страны в целом. Немаловажное значение имеет современный конкурентоспособный уровень подготовки, обеспечивающий востребованность специалистов на внутреннем и внешнем рынках труда, а не только лишь подготовка специалистов для отдельных отраслей экономики. Наиболее трудной, хотя и менее очевидной для анализа функции процесса образования в высших учебных заведениях является процесс раскрытия творческих способностей личности и формирования активной жизненной позиции, вида мышления, восприимчивого к инновациям. При обучении закладываются предпосылки для последующего вовлечения личности в инновационные процессы.

Степенью развития фундаментальных и прикладных исследований определяется научно-исследовательская деятельность, а именно с помощью технико-технологической основы инновационного развития. В силу развития научных отраслевых институтов в России значимость вузовской науки традиционно является более низкой, чем в развитых зарубежных странах, что повышает значимость интеграции процессов образования и научно-исследовательской деятельности.

Участие вузов в трансфере технологий осуществляется по двум основным направлениям: создание высшими учебными заведениями хо-

зяйственных обществ с целью практического применения итогов интеллектуальной деятельности; содействие в создании объектов инновационной и научно-инновационной инфраструктуры самостоятельно либо во взаимодействии с иными участниками инновационной деятельности. Во втором случае со стороны вуза могут быть предоставлены материально-техническая база, финансовые ресурсы и интеллектуальный капитал.

Высшие учебные заведения дифференцируются по различным критериям, которые органы власти применяют для присвоения официального статуса вузам. К примеру, для конкурса на получение университетом статуса национально-исследовательского, критерии включают пять разделов показателей: осуществление управления вузом, образовательные программы, научно-исследовательская деятельность, инновационная и опытно-конструкторская деятельность, а также международная деятельность.

Одним из главных аспектов функционирования вузов и иных организаций научно-инновационной сферы становится оборот интеллектуального капитала. В пределах оборота интеллектуального капитала происходит трансфер, генерация и диффузия технологий, объединяющихся в научно-инновационный цикл.

Оборот интеллектуального капитала обладает определенными особенностями:

- взаимодействие аспектов – как некоммерческих, так и коммерческих;
- асимметричность (наличие недостаточной информации у подтверждающего объекта);
- наличие вероятностного характера использования;
- дискретность (уникальный характер);
- синергетический эффект и др. [1].

Выявление факторов, которые влияют на коммерциализацию интеллектуального капитала вузов, и условий активизации инновационной деятельности дает возможность определиться с альтернативными способами совершенствования сферы высшего образования в соответствии с изменениями набора ключевых детерминант.

Можно выделить внутренние и внешние факторы.

Если говорить о внешних факторах, то можно выделить административные, нормативно-правовые, организационные, финансовые, социально-экономические и международные.

Нормативно-правовые факторы включают законодательную базу образовательной среды, научно-технической, а также инновационной

деятельности (права вузов в сфере коммерциализации интеллектуальной собственности, процессы защиты интеллектуальной собственности, распределение прав и др.).

К организационным факторам относят наличие развитой инновационной инфраструктуры интеллектуального капитала, эффективность проведения государственных программ поддержки.

Государственное регулирование области высшего образования характеризуют административные факторы, а именно: способы и механизмы поддержки инновационного совершенствования высшей школы (целевые программы, придание особого статуса вузам, имущественная, финансовая, организационно-методическая поддержка и др.), эффективность действующего законодательства и целевых программ.

Многочисленны социально-экономические факторы, они охватывают демографические изменения, доходы всего населения (оказывают влияние на соотношение небюджетных и бюджетных мест в вузах), экономическую структуру (позволяет определить спрос на образовательные программы), уровень качества начального образования, состояние конкурентной и предпринимательской среды (необходимость увеличения уровня конкурентоспособности является основным поводом развития сотрудничества между вузами и предприятиями реального экономического сектора в пределах подготовки специалистов, трансфера технологий) и др.

Возможностями финансовой сферы экономики определяются финансовые факторы (образовательные кредиты, вузовское страхование и др.).

Наконец, международные факторы включают в себя участие в международных программах и организациях (вступление во Всемирную торговую организацию, Таможенный союз России, Казахстана, Беларуси, Киргизии), экономические мировые процессы (финансовый кризис, колебание цен на ресурсы).

Если более подробно говорить о внутренних факторах, то к ним следует относить:

- организацию образовательного процесса, в том числе использование интеллектуального капитала;
- организацию научно-исследовательской деятельности;
- ресурсную базу вузов (прикладная и фундаментальная наука, наличие квалифицированного научно-преподавательского состава, современного оборудования и площадей);

– систему управления инновационной деятельностью;

– финансово-экономическую стабильность;

– информационную и маркетинговую базу деятельности.

Преобразование системы высшего образования должно быть связано с совершенствованием всех сфер общества. Можно определить шесть условий, которые способны повлиять на активизацию инновационной деятельности в вузах и в целом в экономике:

– совершенствование начального образования (Россия уступает по показателям школьной подготовки по программам PISA в индексе INSEAD – 37-е место в мире в 2012 г.);

– увеличение квалификации научно-преподавательского состава (в Финляндии как необходимое требование к преподавателям вузов законодательно установлено три года работы на практике);

– совершенствование информационных технологий в вузах и стране (доступ к информационному пространству международного уровня);

– улучшение качества подготовки по иностранным языкам (способность создания новых связей, доступ к зарубежному опыту, в некоторых регионах помимо английского и немецкого в будущем окажет положительное воздействие изучение дополнительных языков – финского, китайского, арабского и т. д.);

– возрастание спроса на инновации (увеличение конкуренции будет означать необходимость повышения уровня квалификации, сотрудничества в научно-технической сфере и др., что станет стимулом для разработки и введения интеллектуального капитала в вузах).

Сочетание некоммерческой и коммерческой ценностей интеллектуального капитала приводит к тому, что инновационное развитие является самостоятельным мотивом функционирования хозяйствующих субъектов и переплетается с национальными экономическими интересами – безопасностью и стабильностью.

Деятельность предприятия по созданию, внедрению, распространению, потреблению и обновлению интеллектуального капитала нацелена в первую очередь на обеспечение устойчивого развития вуза на базе постоянного улучшения производственно-инновационных процессов (разработки, приобретения, внедрения интеллектуального капитала), обеспечивающих выпуск новых, улучшенных видов продукции, совершенствование способов её производства, доставки, реализации и обслуживания.

Как составная часть единого инновационного общественного процесса инновационная деятельность организации по реализации практических задач в условиях информационно-сетевой экономики способствует финансовому, социально-экономическому и социально-экологическому развитию национального хозяйства. Успешная инновационная деятельность организаций, кроме непосредственного увеличения прибыли, помогает ускорить процесс применения в промышленности достижений научно-технического прогресса, технологического совершенствования производства и обновления продукции.

Общественными институтами создается общественное знание, в данной роли могут выступать университеты, колледжи, некоммерческие или правительственные лаборатории, организации. Это относится к большей части знаний, принадлежащих не отдельным нешироким областям науки, а фундаментальным – они становятся «общественным фондом», для которого невозможно заранее предугадать пути и характер использования. Правительство предоставляет общественное благо в форме научных знаний, субсидируя фундаментальные исследования в медицине, биологии, математике, физике, химии, экономической теории и т. д. В таком случае значительная масса знаний, информации, идей поступает непосредственно в пользование общества, тем самым увеличивая национальное богатство. Из этого фонда черпается, в частности, знание, необходимое для получения нового знания [2].

Систему профессиональной подготовки кадров следует отнести к числу стратегических для национального хозяйства отраслей, она должна соответствовать планам развития промышленно-инновационной и образовательной сфер на отраслевом (межотраслевом), национальном и региональном уровнях.

В современных условиях рыночных отношений образовательное общественное благо выступает в форме смешанного (общественно-частного) блага. Специалисты определяют его следующие особенности:

- продукт либо услуга системы профессионального образования отвечает не только содержательным параметрам национальных стандартов, но и сертификационным требованиям конкретной предпринимательской деятельности;
- требования частного предпринимателя к профессиональной дополнительной подготовке студентов устанавливаются договорами и, зачастую, сопровождаются со стороны бизнеса ресурсной поддержкой;

– главное место в организации процесса учебной деятельности, его кадровом и материально-техническом обеспечении занимает образовательное учреждение, прошедшее соответствующие процедуры государственной аккредитации и лицензирования [3, с. 245].

Создание и внедрение интеллектуального капитала осуществляется в пределах национальной инновационной системы.

Отношения, которые связаны с формированием интеллектуального капитала, распределением, передачей и применением соответствующих прав, захватывают достаточно широкий круг субъектов национальной инновационной системы, к ним относятся: инженеры и учёные, промышленные предприятия, научно-исследовательские институты, вузы, государственные структуры, общественные организации, коммерческие формирования и т. п. Вовлечённые в них элементы различаются и по правовому статусу (юридические и физические лица, неприбыльные и коммерческие организации), по инновационным мотивациям.

Обеспечение полноценного инновационного развития в информационно-сетевой экономике, раскрытие потенциала интеллектуального капитала в целом требует взаимодействия среди различных институтов в системе в областях производства, образования и науки.

Важно отметить, что в большинстве случаев к вопросам коммерциализации интеллектуальной собственности сводится изучение учеными проблем коммерциализации неосязаемых активов. При этом под коммерциализацией интеллектуальной собственности понимается процесс внедрения результатов интеллектуальной деятельности в экономический оборот либо применение в собственной хозяйственной деятельности.

Коммерциализация интеллектуального капитала – это процесс приобретения дохода путём внешнего и внутреннего применения на практике интеллектуальных активов предприятия. Внутреннее применение интеллектуальных активов представляет собой их использование во внутренних бизнес-процессах предприятия. В связи с этим доход в данном случае будет косвенным и появляется он как результат увеличения эффективности используемых бизнес-процессов.

Внешнее применение интеллектуальных активов во многом созвучно вовлечению интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот. Таким образом, формами внешнего использования интеллектуальных активов могут быть:

- вклад интеллектуальных активов в уставный капитал других организаций;
- франчайзинг инвестиционных активов;
- лизинг инвестиционных активов;
- передача прав на инвестиционные активы по лицензионным договорам;
- продажа инвестиционных активов [4].

Процесс применения интеллектуальных активов в коммерческом и хозяйственном оборотах предусматривает оценку их рыночной стоимости. Ценообразование на сложные активы, к которым относятся и неосязаемые активы, носит гораздо более сложный характер, чем ценообразование на прочие рыночные блага, и в настоящее время активно обсуждается как специалистами-практиками, так и учёными. Наименее изученной является область оценки стоимости интеллектуального капитала, составляющими которого являются объекты интеллектуальной собственности.

Можно выделить следующие факторы получения доходов от интеллектуального капитала:

1. *Неконкурентность* (способность расширения) – фундаментальная особенность активов, основанных на знаниях. Она состоит в том, что их можно многократно использовать без уменьшения полезности. Такие активы характеризуются «возрастающим эффектом масштаба», когда ценность увеличивается по мере использования.

2. *Сетевые эффекты*. Активом, основанным на знаниях, присущи положительные сетевые эффекты. Выгоды на сетевых рынках возрастают с размерами сети. Таким образом, ценность сетевых элементов интеллектуального капитала может многократно возрастать [4].

Существуют и факторы снижения стоимости интеллектуального капитала:

1. *Частичная исключаемость и внешние эффекты* (экстерналии). Практически всем компонентам интеллектуального капитала присущи довольно расплывчатые права собственности. Если сетевые эффекты выступают положительной стороной интеллектуального капитала, то невозможность полностью исключить остальных экономических агентов от использования интеллектуального капитала снижает его ценность для собственника.

2. *Риск, присущий интеллектуальному капиталу*. Интеллектуальный капитал характеризуется значительными невозвратными потерями, что является причиной повышенного риска. Традиционные механизмы сокращения рисков в отношении интеллектуального капитала пока имеют ограниченное применение.

3. *Неликвидность*. Не существует достаточно ликвидных рынков компонентов интеллектуального капитала, которые бы обеспечивали заинтересованных лиц точной рыночной информацией о ценах. Такое положение связано с малыми предельными издержками на производство интеллектуального капитала, а также асимметричностью информации о них [4].

Исследование и анализ теоретико-методических подходов к оценке и коммерциализации интеллектуального капитала позволяет сделать вывод о необходимости разработки интегрированной методологии управления этими процессами. Указанная методология должна строиться на последовательном описании всех этапов коммерческого использования составляющих интеллектуального капитала.

Рассмотрим выделенные этапы подробнее. Разработке стратегии коммерциализации интеллектуального капитала в рамках общекорпоративной стратегии предшествует проведение анализа внутренней и внешней среды.

Изначально при разработке стратегии коммерциализации интеллектуального капитала выделяются два стратегических направления, связанных с внутренним и внешним использованием составляющих интеллектуального капитала.

Проведение маркетинговых и патентных исследований устанавливает спрос на конкретные интеллектуальные активы и предложения на разработки-аналоги, уровень цен, обычаи и условия рынка, а также оптимальное время внешнего использования интеллектуального капитала. Формирование планов коммерциализации, поиск партнёров, поставщиков и потребителей интеллектуального капитала обеспечивает реальные возможности для выхода на рынок с интеллектуальными продуктами либо обеспечения условий для воплощения интеллектуальных активов в наукоёмкой продукции [4].

Ключевую роль при управлении коммерциализацией интеллектуального капитала играет динамическая оценка коммерческого потенциала результатов интеллектуальной деятельности в процессе создания интеллектуального продукта. Такая оценка предполагает поэтапное сопоставление затрат на создание интеллектуального актива с тем коммерческим потенциалом, который они в себе несут. По сути, проведение такого сопоставления на каждой стадии процесса создания интеллектуального продукта означает сравнение затраченных на разработку усилий и перспектив извлече-

ния выгоды из этой разработки. В случае, когда затраты значительно превышают коммерческие перспективы реализации разработки, её продолжение, скорее всего, нецелесообразно или требует корректировки. По результатам проведения мониторинга, оценки коммерческого потенциала, а также ситуационного анализа выбирается форма экономического оборота интеллектуального капитала [4].

Следующим важнейшим этапом является урегулирование отношений собственности с результатами интеллектуальной деятельности, ибо без чёткого разграничения правового пространства успешная коммерциализация интеллектуального капитала невозможна.

Очень трудно верно оценить стоимость полученных результатов интеллектуальной деятельности и всего интеллектуального капитала. Оценка интеллектуального капитала и всех его составляющих является важным этапом, результаты выполнения которого определяют дальнейшие шаги по коммерциализации интеллектуального капитала [4].

Анализ отдельных мер политики различных стран мира позволяет выявить следующие направления государственного содействия инновациям:

1. Информационно-образовательные:

- организация взаимодействия с другими странами в части обмена технологиями;
- информационная и методическая поддержка участников инновационной деятельности (создание информационных ресурсов, разъясняющих порядок получения грантов, создание специальных банков данных).

2. Финансовые:

- прямое бюджетное финансирование инновационных предприятий (гранты, займы на льготных условиях, иные программы финансирования);
- финансовая поддержка венчурных предприятий в инновационных сферах;
- налоговые льготы инновационным предприятиям;
- стимулирование применения инновационных технологий на уровне средних и малых предприятий;
- стимулирование деятельности организаций – посредников между создателями инновационных технологий и бизнесом.

3. Организационные:

- поощрение создания совместных предприятий бизнес-структурами и научными институтами;
- оказание поддержки технопаркам и технологическим инкубаторам;

- отнесение инновационной политики к ведомству специально созданных государственных органов;

- стимулирование патентования;

4. Меры личной стимуляции:

- поддержка авторов-разработчиков путем дополнительных выплат работникам при использовании их изобретений и получении коммерческих выгод;

- разрешение государственным служащим (сотрудникам государственных научно-исследовательских институтов) принимать участие в коммерческой деятельности по применению научных разработок (работать по совместительству, участвовать в управлении компаниями, владеть акциями);

- привлечение государственных научно-исследовательских институтов в систему инновационных коммерческих компаний.

Хотя некоторые страны по причине кризиса снизили годовые бюджетные отчисления на исследования и разработки, высшее образование, ряд государств, в том числе Австрия, Корея, Германия и Соединенные Штаты, все же увеличили инвестиции в научную базу, провели расширение государственных исследований и укрепление человеческих ресурсов, чтобы увеличить перспективы последующего роста и инновационной деятельности. Так, реальные валовые внутренние расходы Китая на НИОКР, по данным ОЭСР, в 2008 г. составили 13,1 % от общего объема расходов ОЭСР на эти нужды по сравнению с 5 % в 2001 г. Более чем в 20 странах – членах ОЭСР предоставляются финансовые льготы для стимулирования НИОКР в сфере предпринимательства. Бразилия, Индия, Сингапур, Китай и ЮАР также предоставляют конкурентоспособные налоговые льготы для инвестирования НИОКР. Китай предоставляет существенные налоговые вычеты компаниям НИОКР в зонах развития новых технологий [5].

Мы полагаем, таким образом, что двойственный характер капитала интеллектуального происхождения подразумевает формирование таких организационных структур, которые дадут возможность извлечь из создаваемого интеллектуального продукта не только общественную, но и экономическую выгоду. Так как гарантом раскрытия потенциала общественного блага в инновациях выступает государство, а получению максимальной экономической выгоды от интеллектуального капитала помогает гибкая и мобильная предпринимательская среда, то объединение плановых и рыночных механизмов в определенных организационных

структурах является наиболее перспективным направлением развития инновационной системы. По такому пути идут государства, наиболее успешные в инновационной деятельности, национальные инновационные системы которых развиваются при активном участии бизнеса и государства.

Таким образом, методология управления коммерциализацией капитала интеллектуального происхождения охватывает две крупные сферы коммерческого использования интеллектуального капитала – сферу внешнего и внутреннего применения, что объясняет использование различных управленческих методов и инструментов для каждой из них.

1. Левченко Л. В., Толчева М. С. Тенденции развития рынка образовательных услуг в сфере высшего образования // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. – 2013. – № 2 (100). – С. 68–72.

2. Оносов Н. М., Божко А. В. Управление интеллектуальным капиталом // Теория и практика экономических наук : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. / Научный Центр «Аэтерна» ; отв. ред. А. А. Сукиасян. – Уфа, 2014. – С. 43–48.

3. Щеликова Н. Ю. Управление процессом стратегического взаимодействия профессио-

В заключение отметим, что вопросы, посвященные управлению процессам коммерциализации и оценки стоимости интеллектуального капитала, достаточно сложны, но становление и развитие рыночной экономики, увеличение требований к качеству и конкурентоспособности производимой продукции объясняет острую необходимость разрабатывать соответствующие инструменты и методы управления интеллектуальным капиталом, а также введения их в практику менеджера на данном этапе развития общества.

нального образования и бизнеса в условиях инновационного развития // Вестн. Брян. гос. ун-та. – 2012. – № 3 (2). – С. 244–248.

4. Лукичёва Л. И., Егорычев Д. Н., Салихов М. Р., Егорычева Е. В. Управление процессами коммерциализации и оценки стоимости интеллектуального капитала наукоёмких предприятий // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 4. – С. 22–29.

5. Обзор науки, технологии и промышленности ОЭСР в 2010 г. – URL : <http://www.oecd.org/sti/sci-tech/46679909.pdf>.

1. Levchenko, L. V., Tolcheva, M. S. (2013), Tendentsii razvitiya rynka obrazovatel'nykh uslug v sfere vysshego obrazovaniya. Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta [Trends of development of educational services market in higher education. Herald of Samara State University of Economics], No. 2 (100), pp. 68–72.

2. Onosov, N. M., Bozhko, A. V. (2014), Upravlenie intellektual'nym kapitalom. Teoriya i praktika ekonomicheskikh nauk: sb. st. Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Nauchnyi Tsentr "Aeterna" [Intellectual Capital Management. Theory and Practice of Economic Science: collection of articles of International Scientific and Practical Conference. Scientific Center "Aeterna"], ed. by Sukiasyan, A. A., Ufa, pp. 43–48.

3. Shchelikova, N. Yu. (2012), Upravlenie protsessom strategicheskogo vzaimodeistviya professional'nogo obrazovaniya i biznesa v usloviyah

innovatsionnogo razvitiya. Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta [Management of the process of strategic cooperation between professional education and business in conditions of innovative development. The Bryansk State University Herald], No. 3 (2), pp. 244–248.

4. Lukichyova, L. I., Egorychev, D. N., Salikhov, M. R., Egorycheva, E. V. (2009), Upravlenie protsessami kommersializatsii i otsenki stoimosti intellektual'nogo kapitala naukoymkikh predpriyatii. Menedzhment v Rossii i za rubezhom [Management of processes of commercialization and estimation of cost of the intellectual capital of the knowledge-intensive enterprises. Management in Russia and abroad], No. 4, pp. 22–29.

5. Obzor nauki, tekhnologii i promyshlennosti OESR v 2010 g. [Review of Science, Technology and Industry of OECD in 2010], available at: www.oecd.org/sti/sci-tech/46679909.pdf.

Сведения об авторах:

Левченко Лариса Владимировна – канд. экон. наук, профессор Самарского государственного экономического университета

E-mail: lvls@mail.ru

Келейнова Мария Евгеньевна – аспирант Самарского государственного экономического университета

E-mail: lvls@mail.ru

About the authors:

Levchenko Larisa Vladimirovna – candidate of economic sciences, professor in Samara State University of Economics

E-mail: lvls@mail.ru

Keleynova Mariya Evgenievna – postgraduate student of the Samara State University of Economics

E-mail: lvls@mail.ru

Статья поступила в редакцию 23 ноября 2015 г.

РЫНОЧНАЯ НИША КАК СЕГМЕНТ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ РЫНОК: МАРКЕТИНГОВЫЙ ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

С.А. Мамонтов, В.А. Пинко

Представлен теоретический аспект использования маркетингового понятия «рыночная ниша». На основании рассмотрения модели сетки маркетинговой сегментации базового рынка, предложенной Эйбеллом и Ламбенем, показана двойственная природа возникновения ниши: ниша как определенная свободная часть рынка с известными и фиксированными границами и ниша как следствие развития базового рынка и предпосылка формирования нового рынка. Исследуется возможное расположение и развитие ниши в рыночном пространстве в рамках модели сегментации базового рынка. Предложено расширить понятийный аппарат, используемый при рассмотрении и изучении рыночных ниш, терминами «протосегмент» и «внерыночная ниша», отражающими различия в формировании и расположении ниши в рыночном пространстве. Выделены два типа ниши как протосегмента: потребительская ниша и продуктовая ниша. Дана сравнительная характеристика понятий потребительского и продуктового протосегментов, внерыночной и рыночной ниш. Приведены примеры, иллюстрирующие теоретические положения статьи. Показаны ограничения традиционных способов практического маркетингового сегментирования рынка с целью выявления рыночных ниш.

Ключевые слова: рыночная ниша, рыночный сегмент, рынок, протосегмент, внерыночная ниша.

TREATING MARKET NICHE AS A SEGMENT AND A POTENTIAL MARKET: MARKETING THEORETICAL ASPECT

S.A. Mamontov, V.A. Pinko

The article deals with theoretical aspect of the marketing concept "market niche". Basing on Abell-Lambin model of reference market segmentation grid, the dual nature of niche genesis is shown: niche as a certain free part of market with well-known and fixed boundaries; and niche as a result of reference market evolution and premise for new market formation. We consider the possible position and evolution of niche in market space within the reference market segmentation model. It is proposed to expand conceptual framework used to consider and study market niches by terms "proto-segment" and "extra market niche", which reveal differences in genesis and position of niche in market space. There are two types of niche as of proto-segment: consumer niche and product niche. Comparative analysis of consumer vs product proto-segments and market vs extra market niches is provided. Theoretical statements in the paper are illustrated by examples. The article shows limitations of the traditional market segmentation as a niche detecting method.

Key words: market niche, segment of market, market, proto-segment, extra market niche.

Рыночная ситуация ставит перед маркетологами множество практических проблем и задач, решение которых часто основывается на накопленном маркетинговом опыте, на владении искусством маркетинга.

Мы не будем вдаваться в многоплановый и дискуссионный вопрос о том, существует ли некая общепринятая теория маркетинга (см., напр.: [1]), или маркетинг – это лишь комбинация фрагментов других наук, или маркетинг – это искусство.

Тем не менее отметим, что решение практических маркетинговых проблем часто требует их теоретической идентификации. Это в свою очередь приводит к необходимости более глубокого понимания содержательного наполнения терминов, используемых в маркетинге, что позволяет не только понять суть практической проблемы, но и привнести элемент утилитарности в конструирование маркетинговой теории и, как следствие, увидеть связь ме-

жду теорией и практикой маркетинга или, если рассматривать иной ракурс, – маркетингом как наукой и маркетингом как искусством.

Одним из таких сложных и неоднозначных понятий является понятие рыночной ниши (см. общий обзор: [2]).

I. Ниша как свободный участок известного рынка

Определение границ рынка, на котором фирма предполагает работать, – одна из первичных задач маркетинга. Д. Эйбелл предлагает теоретическую трехмерную модель, позволяющую фирме определить рыночные границы (market boundaries) и сам бизнес [3]. Ж.-Ж. Ламбен называет такой рынок с определенными границами «базовым» [4]. Дальнейшее выделение привлекательных для фирмы участков базового рынка Ж.-Ж. Ламбен называет сегментацией, осуществляемой в два этапа (макро- и микро-сегментация) [4; 5].

Базовый рынок графически может быть представлен трехмерной системой координат со следующими осями:

– функции – потребности, которые удовлетворяются;

– группы потребителей, чьи потребности удовлетворяются;

– технологии – способы, с помощью которых возможно удовлетворение потребностей (выполнение функций) (рис. 1).

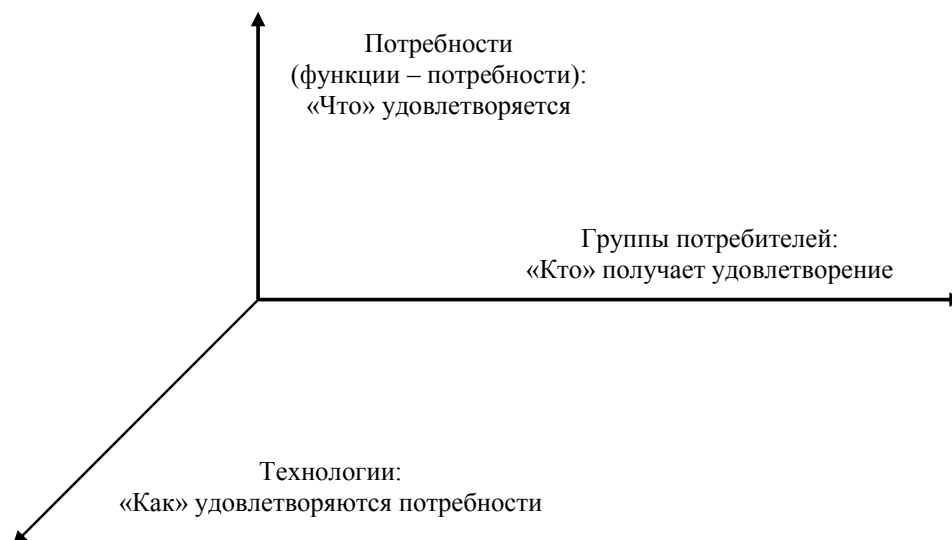


Рис. 1. Измерения базового рынка [4]

Сетка сегментации базового рынка – это трехмерная диаграмма базового рынка, каждая ось которой качественно структурирована по определенным признакам, в результате чего пространство разделено на участки, каждый из которых представляет собой сочетание от-

дельной группы потребителей, набора функций и конкретной технологии (т. е. отдельный рынок товара).

Основываясь на этих измерениях, Д. Эйбелл разделяет понятия *рынок решения* и *рынок товара* (рис. 2).

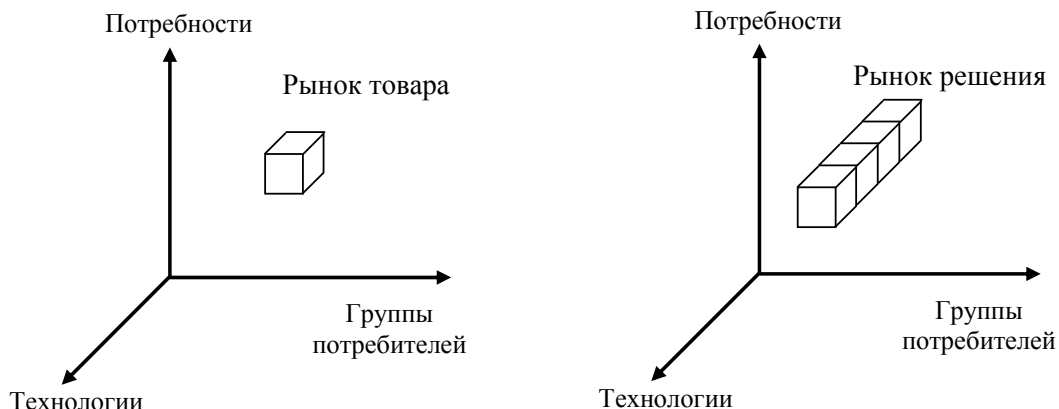


Рис. 2. Рынок товара и рынок решения (рынок) по Эйбеллу [4]

Понятие *рынок* охватывает множество технологий для выполнения одной функции и подчеркивает взаимозаменяемость различных способов удовлетворения одной и той же потребности. Именно по этой причине его также называют рынком решений. Основная сложность практического использования этого понятия заключается в нахождении технологий – заменителей, которые могут быть разнообразными и отдаленными друг от друга.

Рынок товара находится на пересечении группы потребителей и набора функций, основанных на конкретной технологии. По мнению Ж.-Ж. Ламбена, именно понятие *рынок товара* имеет наиболее адекватную маркетинговую ориентацию, так как из данного определения непосредственно вытекают ключевые элементы рыночных усилий фирмы:

– покупатели, потребности которых нужно удовлетворить;

- набор выгод, которые ищут эти покупатели;
- конкуренты, которых нужно превзойти;
- ресурсы, которые нужно приобрести и освоить.

Зачастую именно *рынок товара* имеют в виду маркетологи, когда используют понятие *рынок* с целью его изучения и выявления новых рыночных возможностей.

Основной проблемой практического использования данного понятия является выделение и измерение соответствующего рынка. С одной стороны, это связано с тем, что официальные статистические данные базируются на отраслях. С другой стороны, важно отметить сложность определения границ рынка товара непосредственно для компании [6].

Мнения маркетологов по поводу понятия *сегмент* относительно близки. Его определяют как группу потребителей, характеризующуюся однотипной реакцией на предлагаемый продукт и набор маркетинговых стимулов [7].

Понятие *рыночная ниша* имеет множество трактовок, которые отражают различные аспекты конкурентного положения фирмы на сегменте или его части и/или специфику запросов групп потребителей. Можно выделить

следующие наиболее часто встречающиеся интерпретации понятия *ниша*:

- более узкая (по сравнению с сегментом) группа покупателей, которые стремятся получить особый набор выгод [8];
- более узкий участок рынка (сегмент в сегменте), где уникальность (оригинальность) товара или формы обслуживания позволяет фирме быть конкурентоспособной [9];
- маленький рыночный сегмент, который другие организации-конкуренты или не заметили, или не приняли в расчет [7; 10];
- более узкая группа покупателей, потребности которых удовлетворяются конкурентами компании в недостаточной степени [8];
- очень узкий рынок, где компания занимает уверенную и относительно защищенную позицию [11].

Общим в приведенных определениях ниши является указание на «относительно свободный небольшой участок рынка». В таком понимании ниша может отождествляться с сегментом и быть найдена путем сегментирования известного рынка товара.

Если нишу понимать именно в таком смысле, то можно выделить два возможных варианта нахождения ниши (рис. 3).

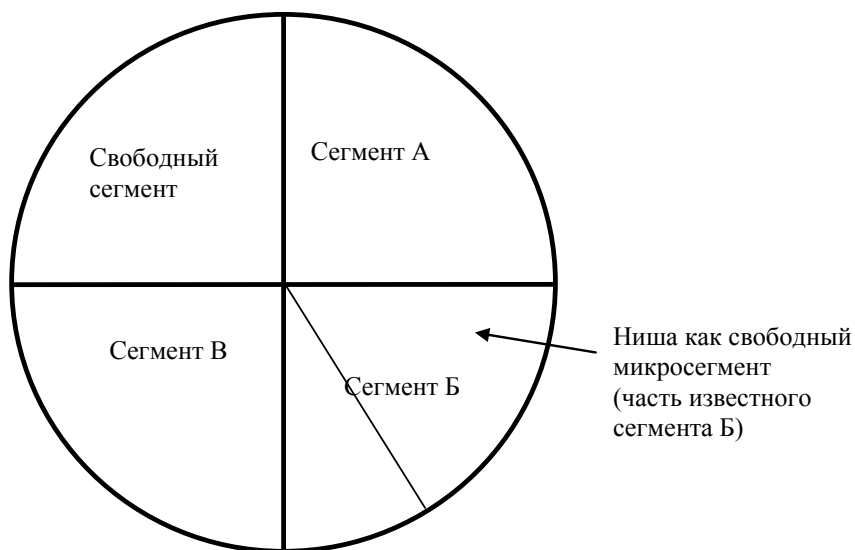


Рис. 3. Ниша как свободный участок известного рынка

1. *Новый принцип сегментирования рынка.* Исследователь находит на существующем рынке товара незанятый конкурентами сегмент (нишу), проводя сегментирование методом, отличающимся от конкурента. Например, компания – производитель спортивной обуви начинает делить рынок не по поведенческим (для бега, активных игр и т. п.) или социально-демографическим признакам, а по психографическим – делать обувь для людей, исповедую-

щих определенный образ жизни, который они подчеркивают через свой стиль.

2. *Дробление сегмента.* Исследователь находит относительно свободный участок сегмента (нишу, которую мы назовем микросегментом) путем деления занятого сегмента на более мелкие части с целью выявления все более специфических и неудовлетворенных потребностей существующих потребителей определенного товара. Например, тот же производи-

тель спортивной обуви для бега задается вопросом, где бегают потребители – по лесу, по асфальту в городе или на дорожке в спортзале? И в соответствии с этим готовит новое маркетинговое предложение.

Понимание ниши как сегмента и соответствующая логика ее поиска содержат в себе внутреннее ограничение. Так, по мнению Ф. Котлера [12], на большинстве развитых рынков стратегические компоненты маркетинга (сегментирование, выбор целевых групп и позиционирование) обнаруживают свою ограниченность как инструментов формирования конкурентных преимуществ, которые можно было бы развить в бизнес-возможности и новые товары. Компании могут продолжать сегментирование рынка и повышать его точность и качество, но конечным результатом этого процесса будут такие маленькие рынки, которые невыгодно обслуживать.

Многие успешные маркетинговые идеи основываются на ином подходе, чем простое определение рынка и его многократное сегментирование или репозиционирование продукта [13].

Отметим следующие ограничения *вертикальной* схемы нахождения рыночной ниши, понимая под этим деление рынка путем сегментирования как способа нахождения новых возможностей:

- не учитываются изменения рынка в динамике; наоборот, корректное выполнение сегментирования предполагает четкую фиксацию его границ на определенный момент времени;

- схема не объясняет и даже не «видит» возможную ситуацию, отмеченную рядом авторов (см., напр.: [11; 14; 15]), когда ниша расширяется и перерастает в более крупный сегмент и даже новый рынок; например, когда-то маленькая ниша компьютерных программ переросла в огромную индустрию программного обеспечения;

- схема, работая в пределах определенных границ рынка и/или сегмента, не показывает возможного появления свободных участков за пределами фиксированной исследователем зоны наблюдения; так, через вертикальное сегментирование трудно было бы прийти к таким продуктам, как YouTube, Google, Skype и др.

II. Ниша как следствие развития базового рынка

Попытка устранить вышеуказанные ограничения приводит к необходимости вернуться

к измерениям базового рынка и сетке его сегментации.

Рис. 4 иллюстрирует три возможные причины трансформации рынка товара (см. также [5, р. 193]), способные привести к появлению свободных, временно не занятых конкуренцией участков:

- появление новой технологии, когда для существующей группы потребителей появляется альтернативный вариант удовлетворения определенной потребности (например, Skype стал альтернативой для телефона в удовлетворении потребности общения на расстоянии);

- появление новой группы потребителей (например, появление фрилансеров привело к созданию для них форумов, курсов, книг, программ, бирж и многого иного, что прежде было создано для людей с традиционной схемой занятости);

- появление новой функции или потребности (например, развитие компьютерных технологий и возрастающий объем информации в Сети создали потребность в быстром поиске информации, и появился Google, а потребность в передаче объемных видеофайлов подтолкнула к созданию YouTube).

Отметим также, что в процессе формирования самого рынка товара участвуют все три составляющие – потребители, технологии и функции (рис. 5), – из которых вначале одна изменяется, а две другие являются относительно неизменными. Таким образом, теоретически появление нового свободного участка рынка товара может потребовать одновременного изменения нескольких составляющих сетки сегментации. Особенно это касается технологий: при появлении новой функции (или новой группы потребителей) может потребоваться модификация технологий.

Развитие новых технологий может влиять на создание рынков не только напрямую, но и опосредованно. Например, развитие компьютерной отрасли привело к созданию новых профессий (программисты, системные администраторы, веб-дизайнеры), групп потребителей (геймеры, блогеры), каждая из которых потребовала удовлетворения своих специфических нужд. По причине того, что рынки не находятся в изоляции, компьютерная индустрия повлияла на появление новых функций на других рынках (потребность в столе для компьютера), а появление функций (новых потребностей) подтолкнуло к развитию технологий в других отраслях (разработка нового вида элементов питания или стекла для экранов смартфонов).

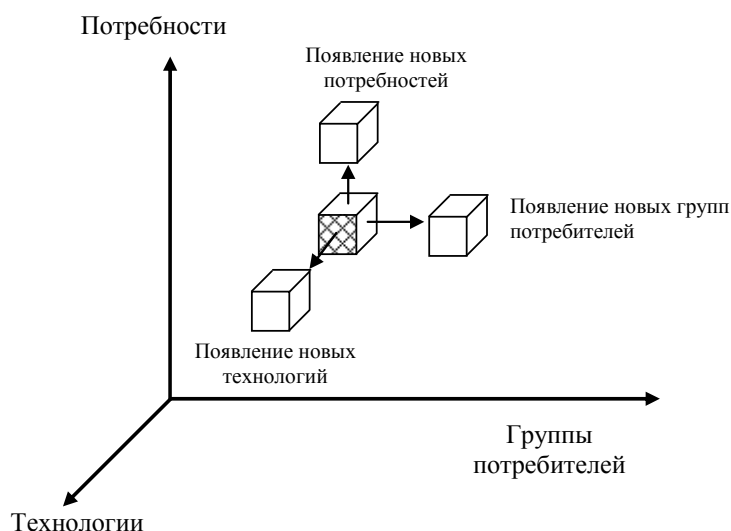


Рис. 4. Направления развития рынка

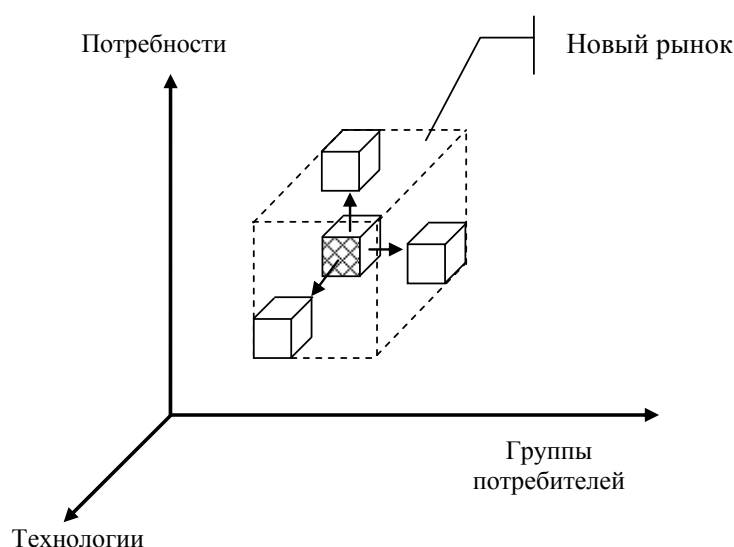


Рис. 5. Развитие рынка под влиянием смещений по нескольким измерениям

Таким образом, представленные изменения (рис. 4, 5) способны привести к созданию рынков, рынков товара и даже целых отраслей. На начальном этапе это проявляется в ситуации возникновения некоего «вакуума» в пространстве рынков с неопределенными возможностями его заполнения. В. Хруцкий описывает подобную ситуацию следующими словами: «...процесс поиска рыночной ниши часто напоминает поиск свободного пространства, рыночного вакуума, который надо поскорее заполнить» [16]. Под пространством рынков в данном контексте понимается общая совокупность рынков, заключенных внутри заданной сетки сегментации. Неопределенность заключается в том, что часто ни потребитель, ни производитель четко не знают, как они хотят (и даже хотят ли изначально вообще) удовлетворять создавшуюся

потребность при появившихся технологических возможностях.

Изучение маркетинговой литературы не позволило нам найти название данной рыночной ситуации (характеристики которой должны стать темой дальнейших изысканий, находящихся вне рамок настоящей статьи).

Такие понятия, как *потенциальный рынок*, *стратегическое окно возможностей* и *зарождающийся рынок*, имеют другое смысловое значение. *Потенциальный рынок* используется чаще в стратегическом аспекте и определяется через возможный охват рынка и объем продаж [11]. Под *стратегическим окном возможностей* (введено Эйбеллом) понимается позиция компании на рынке, при которой она подготовлена оптимальным образом, чтобы воспользоваться маркетинговыми возможностями [17]. О *зарож-*

дающемся (формирующемся, возникающем) рынке обычно говорят с момента выхода конкретного нового товара на рынок, а момент, предшествующий этому, не рассматривается.

III. Протосегмент как зона формирования рыночной ниши

Такую ситуацию дорыночного спроса мы назовем *протосегмент*, который в контексте данной работы будем рассматривать как многозначное понятие:

1. Неудовлетворенная потребность потребителей, возникающая в связи с технологическими и/или социально-экономическими изменениями, не имеющая к моменту рассмотрения осознанного способа удовлетворения и требующая разработки новых вариантов ее решения. Например, развитие смартфонов и мобильного Интернета привело к потребности переноса стандартных компьютерных программ на новые платформы. Быстрое устаревание элементной базы компьютерной техники, необходимость его постоянного обновления, желание постоянного доступа к большому числу данных с любого устройства в любом месте мира подтолкнуло к идее создания крупных дата-центров и облачных технологий.

2. Комплекс возможностей, свойств, атрибутов продукта, которые не известны рынку и пока не ассоциируются потребителями с какими-либо существующими потребностями или комплексом потребностей, но которые со временем и при определенных условиях могут привести к изменению границ существующего рынка. Таким был Интернет на заре своего развития. Еще одним примером здесь может служить Google, накопивший огромное количество данных о поисковых запросах потребителей, которые позволяют выявить их интересы и текущие потребности. Это, в свою очередь, привело компанию к созданию привлекательного предложения для рекламодателей в виде контекстной рекламы.

3. Созданный или спроектированный продукт, который пока не является продуктом рыночного обмена, но имеет неопределенный, скрытый рыночный потенциал. Примером в данном случае может выступать Facebook на этапе своего появления.

Таким образом, можно выделить два типа протосегмента: *потребительский* («чего-то хочется, но не понятно, чего») и *продуктовый* («что-то можно произвести, но не понятно, что с этим делать»). По причине того, что важной чертой протосегмента является факт потребительской неопределенности, результаты его развития могут быть следующие:

– появление полноценного рынка товара, рынка или даже отрасли;

– появление нескольких рынков как способов удовлетворения возникшей потребности;

– угасание или полное исчезновение, иногда временное.

Развитие протосегмента зависит от множества факторов, связанных с потребителями и их запросами, со скоростью технологических изменений, а также готовностью общества к изменениям. Например, потребность в общении глобальна. Вначале возможность живого общения на расстоянии обеспечивалась при помощи традиционной телефонной связи. Появление Интернета дало возможность общаться дешевле и в более «живом» формате видеосвязи, в результате появились соответствующие программы. При развитии мобильных устройств появилась новая потребность и возможность для создания новых коммуникационных программ. Таким образом, массовость потребности и серьезный технологический сдвиг стал причиной возникновения нескольких протосегментов, развившихся в целые отрасли. Стоит, конечно, отметить, что глобальные изменения происходят не очень часто, но имеют долгосрочные последствия на множестве соседних и дальних рынков.

Возникший неудовлетворенный спрос (протосегмент) рано или поздно обнаруживается компаниями и начинает приобретать конкретную форму со стороны предложения. Эту форму мы определяем как *внерыночную нишу* – возникшую часть рынка, которую по определенным причинам сложно отнести к конкретному существующему рынку товара.

Протосегмент не тождественен внерыночной нише. Так, появление интернет-магазинов создало потребность в осуществлении безопасных интернет-платежей, что в свою очередь подтолкнуло к созданию сервисов типа PayPal. Таким образом, в данном случае ситуация возникшего неудовлетворенного спроса до момента появления платежной системы является протосегментом. Созданный новый сервис нельзя было определить в рамках какого-либо существовавшего на тот момент рынка товара, поэтому появившееся пространство можно назвать внерыночной нишей, т. е. она выделяется из протосегмента в момент, когда можно, так или иначе, определить все три составляющих сетки сегментации: потребители, функции и технологии.

По нашему мнению, именно во внерыночных нишах возникает наибольшее количество прорывных и потенциально прибыльных возможностей, обнаружение которых требует разработки специальных способов их поиска.

После того как внерыночная ниша наполняется конкурентами, а потребители начинают требовать дифференцированного предложения, она перерастает в полноценный рынок товара, на котором можно провести сегментирование, и т. д. Внутри самого рынка товара уже обра-

зуются свои, рыночные, ниши, которые могут выступать в качестве незанятых сегментов, а также микросегментов.

В таблице приведены основные отличительные черты понятий «протосегмент», «вне-рыночная ниша» и «рыночная ниша».

Сравнительная характеристика понятий

Характеристика	Протосегмент		Внерыночная ниша	Рыночная ниша
	потребительский	продуктовый		
Понятная, но не удовлетворенная потребность	+	–	+	+
Существующая технология удовлетворения потребности	–	+	+	+
Принадлежность к определенному рынку товара	–	–	–	+

Положение свободных участков возможностей для нахождения бизнес-идей (различных вариантов ниш) можно проиллюстрировать следующим образом (рис. 6). Каждый из вариантов обозначен простым вопросом. Так, при возникновении протосегмента, когда наблюдается состояние неопределенности, мож-

но задать вопрос: «Что это?» Для внерыночной ниши характерна фраза: «К какому рынку товара это можно отнести?» (ответ – ни к какому). Далее, переходя на уровень товарного рынка, изучаем возможность альтернативного либо более глубокого сегментирования.

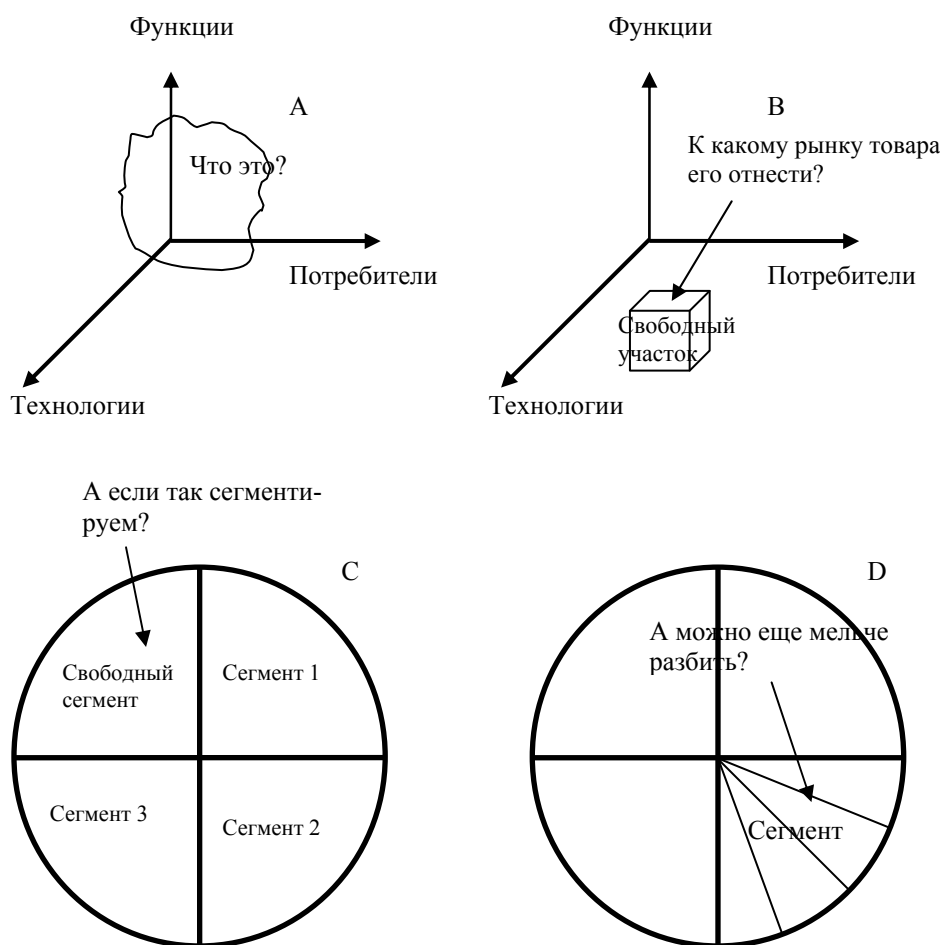


Рис. 6. Возможное положение ниши в рыночном пространстве:

A – ниша-протосегмент; *B* – внерыночная ниша; *C* – ниша как результат сегментирования по новым критериям; *D* – ниша как результат более глубокого деления

С точки зрения маркетолога, в реальности можно наблюдать некую эволюцию возможностей в рыночном пространстве. Появившийся протосегмент может перерасти во вне рыночную нишу, приобретающую в дальнейшем форму рынка товара, который может быть разделен на сегменты и микросегменты.

Протосегменты и вне рыночные ниши часто невозможно выявить путем традиционного сегментирования, ведь их формирование находится не на уровне рынка товара в контексте измерений базового рынка.

Практическим следствием выявленных содержательных различий между близкими, но не тождественными понятиями является осознание того, что существует необходимость разработки и использования нетрадиционных подходов к поиску новых идей товаров, не основанных на сегментировании; способов выявления скрытых потребностей, воздействия на их формирование.

1. Голубков Е. П. О некоторых основополагающих понятиях маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1–3.

2. Токарев Б. Е. Методология маркетинговых исследований рыночных ниш инновационных продуктов : дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2014.

3. Abell D. E. Defining the Business: the Starting Point of Strategic Planning. – Upper Saddle River, NJ : Prentice Hall, 1980. – 257 p.

4. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.

5. Lambin J.-J., Schuiling I. Market-Driven Management: Strategic and Operational Marketing. – 3rd ed. – London : Palgrave Macmillan, 2012. – 624 p.

6. Мамонтов С. А., Пинко В. А. Ограничения сегментирования рынка: теоретический маркетинговый аспект // Аймақтық даму жаршысы (Вестник регионального развития). – 2014. – № 3–4 (37). – С. 18–25.

7. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М. : Финпресс, 1998. – 416 с.

8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : пер. с англ. – СПб. : Питер, 2003. – 896 с.

9. Данченко Л. А. Маркетинг / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2005. – 300 с.

10. Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В. Маркетинг в малом бизнесе. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287 с.

11. Ландреви Ж., Леви Ж., Линдон Д. Меркатор. Теория и практика маркетинга : пер. с фр. : в 2 т. – М. : МЦФЭР, 2006. – Т. 1. – 664 с.; Т. 2. – 512 с.

12. Котлер Ф., Триас де Без Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей. – СПб. : Нева, 2004. – 192 с.

13. Ким Чан В., Моборн Р. Стратегия голубого океана. – М. : Гиппо, 2010. – 272 с.

14. Мур Дж. А. Преодоление пропасти: маркетинг и продажа хайтек-продуктов массовому потребителю : пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 368 с.

15. Бурцева Т. А., Сизов В. С., Цень Ш. А. Управление маркетингом. – М., 2005. – 271 с.

16. Хруцкий В. Е. Ниша рынка: что это и как в нее устроиться. – URL : <http://www.advertology.ru/article30390.htm> (дата обращения: 15.12.2015).

17. Эйбелл Д. Стратегические окна // Классика маркетинга. – СПб. : Питер, 2001. – С. 350–359.

1. Golubkov, E. P. (2005), O nekotorykh osnovopolagayushchikh ponyatiyakh marketinga. Marketing v Rossii i za rubezhom [On some fundamental marketing concepts. Marketing in Russia and abroad], No. 1–3.

2. Tokarev, B. E. (2014), Metodologiya marketingovykh issledovaniy rynochnykh nish innovatsionnykh produktov: dis. ... d-ra ekon. nauk [Methodology of marketing research of market niche for innovative products: dissertation], Moscow.

3. Abell, D. E. (1980), Defining the Business: the Starting Point of Strategic Planning, Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, 257 p.

4. Lambin, J. J. (1996), Strategicheskii marketing. Evropeiskaya perspektiva [Strategic marketing. European Perspective], translation from French, St. Petersburg: Nauka publ., 589 p.

5. Lambin, J.-J., Schuiling, I. (2012), Market-Driven Management: Strategic and Operational Marketing, 3rd ed., London: Palgrave Macmillan. 624 p.

6. Mamontov, S. A., Pinko, V. A. (2014), Ogranicheniya segmentirovaniya rynka: teoreticheskii marketingovyi aspekt. Vestnik regional'nogo razvitiya. [Limitations of market segmentation: theoretical marketing aspect. Herald of Regional Development], No. 3–4 (37), pp. 18–25.

7. Golubkov, E. P. (1998), *Marketingovye issledovaniya: teoriya, metodologiya i praktika* [Marketing research: theory, methodology and practice], Moscow: Finpress publ., 416 p.
8. Kotler, Ph. (2003), *Marketing menedzhment* [Marketing management], translation from English, St. Petersburg: Piter publ., 896 p.
9. Danchenok, L. A. (2005), *Marketing. Moskovskii gosudarstvennyi universitet ekonomiki, statistiki i informatiki* [Marketing. Moscow State University of Economics, Statistics, and Informatics], Moscow, 300 p.
10. Sinyaeva, I. M., Zemlyak, S. V., Sinyayev, V. V. (2006), *Marketing v malom biznese* [Marketing in a small business], Moscow: YuNITI-DANA publ., 287 p.
11. Landrevi, J., Levy, G., Lyndon, D. (2006), *Mercator. Teoriya i praktika marketinga* [Mercator. Theory and Practice of Marketing], translation from French, Moscow: MTsFER publ., vol. 1, 664 p., vol. 2, 512 p.
12. Kotler, Ph., Trias de Bes F. (2004), *Novye marketingovye tekhnologii. Metodiki sozdaniya genial'nykh idei* [New marketing technologies. Procedures to create brilliant ideas], St. Petersburg: Neva publ., 192 p.
13. Chan Kim, V., Mauborgne, R. (2010), *Strategiya golubogo okeana* [Blue Ocean Strategy], Moscow: Gippo publ., 272 p.
14. Moor, G. (2006), *Preodolenie propasti: marketing i prodazha khaitek-produktov massovomu potrebitelyu* [Crossing the Chasm: Marketing and sales of high-tech products to mainstream consumers], translation from English, Moscow: Viliams publ., 368 p.
15. Burtseva, T. A., Sizov, V. S., Tsen, Shch. A. (2005), *Upravlenie marketingom* [Marketing Management], Moscow, 271 p.
16. Khrutskii, V. E. *Nisha rynka: chto eto i kak v nee ustroit'sya* [Niche market: what is it and how to get in it], available at: <http://www.advertology.ru/article30390.htm> (accessed December 15, 2015).
17. Abell, D. (2001), *Strategicheskie okna. Klassika marketinga* [Strategic windows. Classic Marketing], St. Petersburg: Piter publ., pp. 350–359.

Сведения об авторах:

Мамонтов Сергей Андреевич – д-р экон. наук, профессор кафедры инновационного и проектного управления Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского

E-mail: mserg61@mail.ru

Пинко Вадим Анатольевич – индивидуальный предприниматель, выпускник аспирантуры Омского экономического института

E-mail: pinko@rambler.ru

About the authors:

Mamontov Sergey Andreevich – doctor of economic sciences, professor of the Department "Innovative and project management" in Omsk State University n.a. F.M. Dostoevskiy

E-mail: mserg61@mail.ru

Pinko Vadim Anatolievich – individual entrepreneur, a graduate student of Omsk Economic Institute

E-mail: pinko@rambler.ru

Статья поступила в редакцию 30 ноября 2015 г.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ПОДГОТОВКУ ПЕРСОНАЛА СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ БАНКА И РАСЧЕТ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

А.С. Плющев

Рассматриваются проблемы оценки эффективности управления персоналом банковского подразделения, также затрагиваются вопросы критериев определения результативности деятельности структурного подразделения банка. Автором предложена комплексная методика, с помощью которой можно обосновать экономическую эффективность инвестиций на приобретение и дальнейшее использование персонала. В ее основе лежат подход, основанный на учете расходов от финансовых вложений, и подход, основанный на учете доходов по результатам инвестирования, а также индикаторный метод. Предлагается изначально определить суммарные затраты на воспроизводство капитала здоровья, материального капитала, трудового капитала, культурно-нравственного капитала и интеллектуального капитала сотрудников, а затем выявить полученные структурным подразделением банка доходы по функциональным группам, т. е. доходы от привлеченных депозитов, кредитов и т. д. После выявления основных объемов доходов и расходов необходимо рассчитать чистый экономический эффект как разницу между ними. Далее рассчитываются основные количественные показатели эффективности инвестиций в профессиональную подготовку персонала организации: показатель внутренней нормы доходности с учетом коэффициента скрытого дохода, показатель гудвилла человеческого капитала с учетом коэффициента дополнительно принесенного дохода, показатель производительности труда структурного подразделения с учетом коэффициента дополнительно принесенного дохода, показатель окупаемости инвестиций ROI. В результате, на основании расчета чистого экономического эффекта и количественных показателей, проводится анализ эффективности инвестиций. Предложенная автором методика является более информативной при проведении анализа ключевых показателей в табличной форме, а также с учетом динамики изменений данных критериев. Ее применение позволяет компаниям принимать более обоснованные решения и получить наибольшую отдачу от вложенных в персонал банка средств. Данный инструментарий создает основу более результативного стратегического планирования, дает возможность определить уровень доходности от предпринятых мероприятий с учетом классификации понесенных затрат и полученных доходов и позволяет более рационально управлять персоналом банка.

Ключевые слова: человеческий капитал, оценка эффективности, определение расходов на инвестиции, обоснование доходов от инвестиций, определение количественных показателей эффективности, управление персоналом банковского подразделения.

EVALUATION OF INVESTMENT IN TRAINING OF PERSONNEL IN STRUCTURAL UNITS OF THE BANK AND THE CALCULATION OF ITS EFFICIENCY

A.S. Plushchev

The article is concerned with the problem of the efficiency assessment of personnel management in a bank department. Article deals with the criteria of analyzing the bank department activity results. The author offers a complex methodology for calculation the income from investment in acquisition and further use of personnel. This methodology is based on three approaches, one of them is the calculation of expenses from investment, the second one is calculation of income from investments and the third one is indicator method. First of all the author offers to determine the total expenses on reproduction of personnel's health, material labour, cultural, and intellectual capitals, then to determine the incomes of bank department, joining these incomes into functional groups, i.e. incomes from deposits, credits, etc. When the basic incomes and expenses are determined, the net economic efficiency can be calculated based on cash flow. Then the author calculates the major quantitative characteristics of investment evaluation in professional training of personnel: the indicator of internal income including the indicator of hidden income; a goodwill indicator of the human capital including the index of extra income; index of workforce productivity of department including the index of extra income; index of return on investments (ROI). Based on the calculation of net economic efficiency and quantitative characteristics the efficiency of investments can be analyzed. The proposed methodology is more informative, when the key criteria are presented in a table form, including the dynamics of criteria changes. Its use allows companies to make better decisions and get the greatest return on investment in personnel. This tool creates the basis for more effective strategic planning, gives the opportunity to determine the level of return from interventions based on classification of costs incurred and income received and allows to manage the bank personnel more efficiently.

Key words: human capital, performance evaluation, determination of investment costs, justification of investment income, the definition of quantitative performance indicators, personnel management in a banking division.

Введение. На современном этапе экономического развития становится очевидным, что одним из наиболее важных факторов развития любой организации является человеческий капитал. Действительно, вложения в такую статью нематериальных активов, как «персонал»,

являются ключевыми при определении дальнейшего развития организации, в особенности если данная организация настроена на формирование длительного поступательного стратегического развития. Инвестиции в человеческий капитал зачастую определяют, каким будет бу-

дущее предприятия, имеют как прямое, так и косвенное влияние на такие общественные сферы, как персональное развитие индивидуума,

рост и развитие предприятия, на социальную сферу, что в итоге аккумулируется в экономическом росте всего государства (рис.).



Влияние человеческого капитала на развитие экономики [1]

Известно, что в мире в целом и в России в частности в последние годы отмечается снижение качества человеческого капитала. Этому способствуют ухудшение уровня культуры, здравоохранения и образования, различные миграционные и демографические проблемы. У всего работоспособного населения отмечается депрессивный психологический фон, увеличение стрессовых состояний, снижение средней продолжительности жизни [2].

Таким образом, стоит отметить, что это напрямую связано с крайне невысоким уровнем инвестиций в человеческий капитал или даже с их полным отсутствием в последние десятилетия. Однако на современном этапе развития всех отраслей российской экономики крайне важно уделять этой компоненте особое внимание. Автор считает, что при инвестировании финансовых ресурсов в человеческий капитал возникает ряд вопросов, связанный прежде всего с эффективностью финансовых вложений:

- возможные сроки возврата средств;
- необходимые объемы инвестиций;
- возможные варианты инвестирования;
- оценка целесообразности вложения средств.

Для оценки эффективности вложений в образование используются различные критерии. Общим определением эффективности для любой системы является соотношение получаемого эффекта и затрат на его достижение. Эконо-

мические выгоды от инвестиций в профессиональную подготовку кадров могут быть самыми разнообразными по форме, т. е. могут приносить как непосредственный доход инвестору, так и оказывать опосредованное косвенное влияние в повышении престижности бренда предприятия [3, с. 11].

Актуальность проводимого автором исследования обусловлена тем, что российским банкам в современных условиях геополитической нестабильности, нехватки финансовых ресурсов и ужесточения требований регулирующего государственного органа (ЦБ РФ) необходимо эффективно распоряжаться денежными средствами, вложенными в развитие и подготовку своих сотрудников. Проблему расчета затрат на приобретение и дальнейшее использование персонала, а также объем полученных доходов от произведенных вложений помогла бы решить методика оценки денежных средств в человеческий капитал современного банка.

Цель исследования заключается в разработке и систематизации инструментария оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал подразделения банка.

Автор выделяет три основных подхода к оценке инвестиций в человеческий капитал: подход, основанный на учете доходов, подход, основанный на учете расходов, и индикаторный метод. Далее рассмотрим все три более подробно.

Обзор литературы. Автором были изучены имеющиеся методические аспекты определения доходности финансовых вложений в персонал структурного подразделения банка, которые отражены в трудах таких российских авторов, как А.Р. Алавердов, А.П. Багирова, В.Н. Белкин, Н.А. Белкина, А.П. Егоршин, Б.М. Генкин, С.М. Гуриев, Н.А. и О.Н. Волгины, Р.И. Капелюшников, А.Я. Кибанов, О.А. Козлова, Г.И. Коноплев, Ю.А. Корчагин, М.М. Критский, Е.В. Маслов, В.М. Маслова, Ю.Г. Одегов, Е.В. Попов, В.С. Половинко, А.А. Сарабский, В.А. Спивак, А.И. Татаркин, А.Г. Шеломенцев. В числе зарубежных ученых, также занимающихся теоретическими и методологическими вопросами по данной проблематике, стоит отметить Морито Акио, М. Альберта, М. Аткинсон, М. Вебера, Д. Клаттербака, Дж. Коун, М. Мескона, А. и Э. Мишлен, У. Оучи, У. Петти, М. Рейнольдса, Киитиро Тоеда, Дж. Уитмора, У. Фара, Я. Фитценца, Ф. Хедоури, Э. Энгеля.

Гипотезы и методы исследования. Авторское исследование основано на системном подходе при оценке эффективности финансовых вложений в профессиональную подготовку сотрудников структурного подразделения банка. Приступая к исследованию, автор делает предположение, что рассматриваемая далее методика позволит наиболее рационально и продуктивно управлять персоналом структурного подразделения банка.

Рассмотренный далее инструментарий включает в себя определение комплексного экономического эффекта от проведенных мероприятий по инвестированию в персонал подразделения банка с учетом обоснования общей суммы доходов и расходов от проведенных мероприятий, а также расчет ключевых, по мнению автора, показателей (индикаторов) эффективности инвестиций в профессиональную подготовку сотрудников. Стратегический аспект исследования заключается в том, что данные показатели рассматриваются в динамике за несколько лет.

При разработке данного инструментария автором были также использованы гипотетико-дедуктивный метод, анализ и синтез, метод формализации, метод обобщения, метод моделирования.

Результаты исследования. Остановимся на подходе, основанном на учете расходов.

При проведении оценки эффективности финансовых вложений в профессиональную подготовку кадров метод, основанный на учете расходов, является одним из основных и наи-

более важных. Данный метод ориентирован на расходы прошлых периодов и имеет строго выраженный ретроспективный характер.

Метод, строящийся вокруг идеи издержек производства, предполагает, что стоимость человеческого капитала следует измерять исходя из кумулятивных затрат, связанных с его формированием, за вычетом амортизации. Впервые такой подход был применен в 1883 г. Э. Энгелем, который попытался оценить стоимость рождения и воспитания детей для их родителей. Она определялась им в виде суммарных расходов на содержание детей с момента зачатия до достижения ими взрослого состояния [3, с. 16].

Наработки, сделанные Э. Энгелем в своих трудах, являются интересными, так как он один из первых заговорил о методе, основанном на расходах, а так как для современного банка на данный момент не существует определенной методики расчета расходов на профессиональную подготовку персонала, то методы Энгеля были взяты за основу ее создания.

Хотелось бы отметить, что в отечественной науке также дается обоснование денежной оценки фактических и необходимых инвестиций в формирование и воспроизводство индивидуального человеческого капитала. Методика некоторых авторов [1; 3–5] интересна, так как оборот индивидуального человеческого капитала действительно можно характеризовать как последовательную смену функциональных форм его выражения: авансированный капитал ($K_{Ав}$), применяемый капитал ($K_{Пр}$), потребленный капитал ($K_{Иск}$), оцениваемый потенциальный капитал ($K_{Пот}$) и остаточный капитал ($K_{Ост}$). Для целей нашего исследования важно знать порядок определения авансированного человеческого капитала.

В предложенной выше классификации авансированный человеческий капитал – это инвестиции в воспитание и образование субъекта (с учетом его содержания), которые накапливаются к началу производственной деятельности. Он включает приведенные к единой размерности инвестиции в дошкольное воспитание ($I_{Дв}$), в общее образование ($I_{Оо}$) и специальное образование ($I_{Со}$):

$$K_{Ав} = I_{Дв} + I_{Оо} + I_{Со}. \quad (1)$$

Однако для более глубокого анализа расходов и доходов от инвестиций, вложенных в профессиональную подготовку сотрудников, необходимо дополнить предложенную поэтапную временную классификацию инвестиций методикой дифференциации инвестиций по статьям затрат [6]. Автор считает, что показатель авансированного человеческого капитала

должен рассматриваться в рамках и с применением методики дифференциации инвестиций по источникам поступлений. Данная методика позволит не только определить структуру накопленного человеческого капитала и обозначить долю в его составе определенного инвестора, но и показать в дальнейшем долю каждой статьи расходов в эффективности деятельности работника, прошедшего все этапы образовательного процесса, в том числе и профессиональную подготовку, и определить уровень полученной индивидуальной выгоды.

По мнению автора, все имеющиеся расходы, связанные с профессиональной подготовкой персонала в организации (в том числе и в структурном подразделении банка), можно разделить на несколько основных групп:

1. Воспроизводство капитала здоровья:

$$Зв_{Кз} = (P_{\Pi} + P_{МО} + P_{ОС}) \times K_n, \quad (2)$$

где P_{Π} – расходы на питание; $P_{МО}$ – расходы на медицинское обслуживание; $P_{ОС}$ – расходы на отдых и спорт; K_n – коэффициент надбавки¹.

2. Воспроизводство материального капитала:

$$Зв_{Км} = (P_{Пр} + P_T) \times K_n, \quad (3)$$

где $P_{Пр}$ – расходы на проживание; P_T – расходы на транспорт.

3. Воспроизводство трудового капитала:

$$Зв_{Кт} = (P_C + P_{ЗРМ} + P_{ОТ}) \times K_n + CH, \quad (4)$$

где P_C – оплата стипендии; $P_{ЗРМ}$ – расходы на замещение на рабочем месте; $P_{ОТ}$ – расходы на оплату труда; CH – социальные надбавки².

4. Воспроизводство культурно-нравственного капитала:

$$Зв_{Ккн} = P_{КМ} \times K_n, \quad (5)$$

где $P_{КМ}$ – расходы на культурные мероприятия.

5. Воспроизводство и накопление интеллектуального капитала:

$$Зв_{Ки} = (P_{ОЭ} + P_{ИО} + P_{НК} + P_{МО}) \times K_n, \quad (6)$$

где $P_{ОЭ}$ – расходы на обучение и сдачу экзаменов; $P_{ИО}$ – расходы на информационное обеспечение; $P_{НК}$ – расходы на научные командировки; $P_{МО}$ – расходы на материальное обеспечение.

Далее предлагается определить необходимую сумму инвестиций в профессиональную подготовку персонала по предложенным статьям расходов, с дальнейшим определением доли каждой статьи расходов и определением общей числа инвестиций.

Таким образом, общая сумма затрат ($OЗ$) за один год работы сотрудника будет рассчитываться по формуле:

$$OЗ = (Зв_{Кз} + Зв_{Км} + Зв_{Кт} + Зв_{Ккн} + Зв_{Ки}) \times K_n + CH. \quad (7)$$

Изучение общего количества расходов необходимо проводить с изучением общего количества доходов, которое сможет получить организация при участии исследуемого количества работников.

Далее рассмотрим *подход, основанный на учете доходов*. Первым, кто использовал для стоимостной оценки человеческого капитала метод учета доходов, был создатель «политической арифметики» У. Петти [3, с. 25].

Ряд авторов предлагает простую и наиболее рациональную методику оценки человеческого капитала предприятия с помощью подсчета доходов по различным направлениям деятельности структурного подразделения предприятия [7–9]. Автор предлагает следующую методику для оценки доходов банка в разрезе подхода, основанного на расчете доходности каждого структурного подразделения. Для каждого структурного подразделения предлагается рассмотреть восемь основных групп доходов:

1. Доходы от привлеченных депозитов ($Д_д$) включают показатель привлеченных денежных средств в рублях и показатель количества оформленных договоров в штуках по рассматриваемому структурному подразделению.

2. Расходы по обеспечению депозитов ($Р_д$) включает показатель объема денежных средств, которые необходимо вернуть вкладчикам по окончании срока вклада. Результаты по данному показателю необходимо вычитать из общей суммы доходов по каждому структурному подразделению.

3. Расходы по обеспечению дебетовых карт ($Р_{дк}$) включает показатель объема денежных средств, которые необходимо вернуть вкладчикам по окончании срока вклада. Результаты по данному показателю необходимо вычитать из общей суммы доходов по каждому структурному подразделению.

4. Доходы от оформленных дебетовых карт ($Д_{дк}$) включают показатель привлеченных денежных средств в рублях и показатель количества оформленных договоров в штуках по каждому структурному подразделению в динамике и общегодовой показатель.

5. Доходы от оформленных продуктов по направлению «кредит наличными» ($Д_{кн}$) включают показатель общего количества выданных денежных средств в рублях, чистые доходы от выданных денежных средств и показатель количества оформленных договоров в штуках по структурному подразделению в динамике и общегодовой показатель.

6. Доходы от оформленных продуктов по направлению «кредитная карта» ($Д_{кк}$) вклю-

чают показатель общего количества выданных денежных средств в рублях, чистые доходы от выданных денежных средств и показатель количества оформленных договоров в штуках по исследуемому структурному подразделению.

7. Доходы от оформленных договоров обязательного пенсионного страхования ($D_{опс}$) включают показатель чистых доходов с каждого оформленного договора и показатель количества оформленных договоров в штуках по исследуемому структурному подразделению.

8. Доходы от оформленных договоров страхования (прочие договоры, D_c) включают показатель чистых доходов с каждого оформленного договора и показатель количества оформленных договоров в штуках по исследуемому структурному подразделению.

Таким образом, общий показатель доходов ($ОД$) должен включать пять основных показателей:

1) Выручка от депозитов:

$V_d = D_d \times \% \text{ на МБК} - D_d \times \% \text{ ставки по депозиту.}$ (8)

2) Выручка от дебетовых карт:

$V_{дк} = D_{дк} \times \% \text{ на рынке МБК} - D_{дк} \times \% \text{ ставки по депозиту.}$ (9)

3) Выручка от кредитов наличными:

$V_{кн} = D_{кн} \times \% \text{ по кредитному договору} - R_{д.}$ (10)

4) Выручка от кредитных карт:

$V_{кк} = D_{кк} \times \% \text{ по кредитному договору} - R_{дк.}$ (11)

5) Выручка от договоров страхования:

$V_{дс} = D_{опс} + D_c,$ (12)

Таким образом, общая формула доходов примет следующий вид:

$ОД = V_d + V_{дк} + V_k + V_{кк} + V_{дс.}$ (13)

Данная формула позволит определить общий объем доходов, полученных банком от каждого рассматриваемого структурного подразделения, чтобы в дальнейшем использовать данные значения показателя для расчета простой формулы эффективности инвестиций в человеческий капитал. Для удобства расчетов предлагается использовать предложенные формулы в табличном формате, с учетом динамики изменений за несколько лет.

Далее рассмотрим *подход, основанный на расчете количественных показателей эффективности инвестиций в человеческий капитал*. Одним из наиболее распространенных методов оценки является индикаторный метод, основанный на группе определенных показателей эффективности инвестиций в человеческий капитал. Автор самостоятельно разработал груп-

пу показателей, которая, по его мнению, наиболее корректно и полно отражает оценку эффективности вложений в человеческий капитал организации. Данный набор показателей был специально выбран и разработан исходя из специфики деятельности рассматриваемой организации – банка. Ряд показателей оценки эффективности инвестиций был доработан для более полного отражения специфики банковской деятельности.

В основе индикаторного метода оценки эффективности в человеческий капитал лежит простая формула расчета окупаемости инвестиций в человеческий капитал на предприятии:

$$T = C / B, \quad (14)$$

где C – общие издержки; B – постоянный предельный доход. При помощи данного показателя различные инвестиционные проекты могут быть оценены с точки зрения скорости возврата вложенных в них средств.

Автор считает, что наряду с основным достоинством – простотой, данный показатель имеет много недостатков. Во-первых, он не учитывает, что издержки и доходы альтернативных проектов имеют различные временные характеристики, поскольку, как правило, распределены во времени. Чтобы сделать используемые данные соизмеримыми, необходимо провести дисконтирование. Во-вторых, период окупаемости абсолютно игнорирует то, что совокупный объем доходов от различных проектов может быть неодинаковым. В-третьих, показатель вообще не срабатывает в случае взаимоисключаемости проектов [10, с. 143].

Именно поэтому использование данного статического метода может быть оправдано только в связи с простотой расчетов, следовательно, динамические методы будут учитывать неодинаковую ценность разновременных денежных поступлений и затрат. Поэтому при расчете показателей эффективности необходимо использовать ставку дисконта, т. е. процент ежегодного прироста денежных средств, который может быть получен в настоящий момент от аналогичных инвестиций. Величина ставки дисконта (i) может зависеть от трех основных факторов:

- 1) прибыль от безрисковых вложений (i_1);
- 2) ожидаемый уровень инфляции (i_2);
- 3) уровень риска (i_3), т. е.

$$i = i_1 + i_2 + i_3. \quad (15)$$

Таким образом, для дальнейшего расчета с учетом дисконтирования используем формулу чистой приведенной стоимости профессиональной подготовки кадров в организации:

$$NPV = \sum_{n, t=0} Bt / (1+i)^t - \sum_{n, t=0} Ct / (1+i)^t, \quad (16)$$

где Bt – доход от образования на момент времени t ; Ct – издержки обучения в момент времени; n – число периодов времени; i – норма процента.

Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными притоками, полученными от инвестиций в профессиональную подготовку кадров, и оттоками, связанными с реализацией проекта по обучению персонала, приведёнными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта по профессиональной подготовке кадров). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учётом их временной стоимости и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом. Её также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора.

В обобщённом варианте инвестиции также должны дисконтироваться, так как в реальных проектах они осуществляются не одномоментно (в нулевом периоде), а растягиваются на несколько периодов. Расчёт NPV – стандартный метод оценки эффективности инвестиционного проекта и показывает оценку эффекта от инвестиции, приведённую к настоящему моменту времени с учётом разной временной стоимости денег. Если NPV больше 0, то инвестиция экономически эффективна, а если NPV меньше 0, то инвестиция экономически невыгодна (т. е. альтернативный проект, доходность которого принята в качестве ставки дисконтирования, требует меньших инвестиций для получения аналогичного потока доходов).

С помощью NPV можно также оценивать сравнительную эффективность альтернативных вложений (при одинаковых начальных вложениях более выгоден проект с наибольшим NPV). Но все же для сравнительного анализа более применимыми являются относительные показатели. Применительно к анализу инвестиционных проектов таким показателем является внутренняя норма доходности.

Одним из наиболее распространенных показателей, используемых в теории человеческого капитала, является внутренняя норма доходности. Данный показатель определяет степень окупаемости вложений в человека, подобно то-

му, как норма прибыли выражает степень рентабельности вложений в человеческий капитал (17).

Внутренняя норма доходности послевузовского образования – процентная ставка, при которой дисконтированная стоимость издержек равна дисконтированной стоимости доходов, а следовательно, чистая приведенная стоимость доходов от приобретения послевузовского образования равна нулю:

$$BHD = \sum_{n, t=0} Bt / (1+r)^t = \sum_{n, t=0} Ct / (1+r)^t, \quad (17)$$

где r – внутренняя норма отдачи.

Чем выше r , тем выше степень окупаемости инвестиций в образование, тем прибыльнее данные инвестиции. Однако при определении экономической обоснованности выбора проекта недостаточно знания абсолютной величины этого показателя. Внутренняя норма отдачи данного проекта сравнивается с действующей ставкой процента и только в случае, если величина первой по крайней мере не меньше величины второй, выбор делается в пользу инвестирования [10].

Данные показатели NPV и BHD хорошо отражают общие доходы инвестора в динамике, показывая, сколько инвестор сможет заработать при учете ежегодных потерь на внутреннюю норму отдачи, однако данный количественный показатель не в полной мере отражает дополнительную норму доходности, которую инвестор может получить исходя из улучшения качества обслуживания клиентов в структурном подразделении банка. Поэтому автор предлагает внести в данную формулу коэффициент скрытого дохода Kcd . Данный коэффициент рассчитывается следующим образом: необходимо выяснить общую сумму привлеченных клиентов за все годы работы структурного подразделения 2 (OKK_2), в котором мы осуществляли инвестиционную программу по профессиональной подготовке персонала, и структурного подразделения 1 (OKK_1), контрольного офиса, в котором дополнительные инвестиции не привлекались. Далее необходимо вычислить разницу между привлеченными клиентами за все рассмотренные годы работы структурных подразделений (P_{OKK}): $OKK_2 - OKK_1$. Теперь необходимо рассчитать, на сколько процентов увеличилась / уменьшилась доля привлеченных клиентов, таким образом итоговый показатель коэффициента скрытого дохода примет вид:

$$Kcd = P_{OKK} / OKK_1 + 1, \quad (18)$$

где P_{OKK} – разница между количеством привлеченных клиентов в 1-м и 2-м структурном

подразделениях; OKK_1 – общее количество привлеченных клиентов за рассматриваемый период (месяц, год и т. д.).

Данный коэффициент может составлять значение от 0 до 1, т. е. деятельность сотрудников от вложенных инвестиций в профессиональную подготовку кадров имеет негативные результаты и тем самым уменьшает доходность в динамике, либо от 1 и выше – чем выше значение коэффициента, тем на большее число увеличивается скрытый доход организации.

А итоговый показатель внутренней нормы доходности с учетом коэффициента скрытого дохода будет выглядеть:

$$NPV_{cd} = (\sum \{n, t = 0\} Bt / (1 + i)^t - \sum \{n, t = 0\} Ct / (1 + i)^t) \times K_{cd}. \quad (19)$$

Показатель NPV_{cd} позволит определить сумму доходов в динамике с учетом скрытых доходов, полученных инвестором, т. е. сумму, на которую уменьшилась или увеличилась общая сумма чистого дохода за счет прироста нематериальных активов, затрат на поиск персонала и увеличения потенциальных клиентов.

Для дальнейшего проведения успешного анализа стоимости финансовых вложений в профессиональную подготовку кадров индикаторным методом необходимо рассмотреть еще несколько показателей.

Рассматривая категории инвестиции в человеческий капитал, дополнительно необходимо рассмотреть оценку индивидуальной стоимости работника коммерческого предприятия, т. е. следует обратить внимание на определение стоимости человеческого капитала, предложенную в виде матрицы из четырех основных видов деятельности в сфере человеческих ресурсов: приобретение, содержание, развитие и сохранение. Модель оценки управления человеческим капиталом, состоящая из четырех квадрантов, каждый из которых посвящен одному из основных видов деятельности менеджмента человеческого капитала: приобретению, содержанию, развитию и сохранению – будет выглядеть:

$$C = (K + K_1) + D + P + I, \quad (20)$$

где C – дисконтированная стоимостная оценка потенциала индивидуального работника за периоды получения профессионального образования и последующей работы на коммерческом предприятии, руб.; K – приравненные к капитальным дисконтированные затраты денежных средств, израсходованных учащимся (например, студентом вуза) на получение профессионального образования за весь период его обучения, руб.; K_1 – приравненные к капитальным дисконтированные затраты денежных средств,

израсходованных учащимся (например, студентом вуза) на приобретение учебно-методической литературы, оплату при необходимости услуг общежития, канцелярских товаров и подобного в период обучения, руб.; D – совокупные дисконтированные доходы, полученные работником в течение определенного периода времени работы на коммерческом предприятии, руб.; P – доля дисконтированной валовой прибыли, созданной специалистом в определенном году на предприятии; I – инвестиции, вкладываемые в повышение квалификации специалиста, например в системе послевузовского образования [11].

Этот метод позволяет понять реальную индивидуальную стоимость каждого работника, которая будет складываться не только из расходов на подготовку, но и последующих доходов. Однако автор считает, что более рационально было бы использовать показатель гудвилла человеческого капитала.

Ряд авторов [12–14] предлагает оценивать стоимость человеческого капитала работника предприятия как произведение выплачиваемой заработной платы на гудвилл человеческого капитала плюс инвестиции в человеческий капитал за период работы в организации:

$$S = 3P \times ГЧК + I \times t, \quad (21)$$

где S – оценочная стоимость работника, руб.; $3P$ – предполагаемая или выплачиваемая работнику заработная плата, руб.; $ГЧК$ – гудвилл человеческого капитала работника; I – инвестиции за один год; t – период.

Гудвилл человеческого капитала в свою очередь определяется как сумма коэффициентов:

$$ГЧК = I_{приб} + I_{см} + K_{nn}, \quad (22)$$

где $I_{приб}$ – индекс прибыли человеческого капитала, равный отношению прибыли к эквиваленту полного рабочего времени сотрудника; $I_{см}$ – индекс стоимости человеческого капитала, равный отношению общих расходов на персонал к эквиваленту полного рабочего времени сотрудника; K_{nn} – коэффициент профессиональной перспективности, рассчитываемый исходя из данных об образовании работника, его стаже и возрасте по формуле:

$$K_{nn} = ОУ_{ОБР} \times (1 + C / 4 + Bm / 18), \quad (23)$$

где $ОУ_{ОБР}$ – оценка уровня образования, которая обычно составляет 0,15 для лиц, имеющих незаконченное среднее образование, 0,60 – для лиц со средним образованием, 0,75 – для лиц со среднетехническим и незаконченным высшим образованием, 1,00 – для лиц с высшим образованием по специальности; C – стаж работы по специальности; Bm – возраст [12, с. 37].

По мнению автора, основные недостатки данного метода очевидны: в оценках не учитывается возможность ухода работника с предприятия, не учитываются многие характеристики человека как работника, такие как профессиональный уровень, интеллект, эмоциональный интеллект, способность к командной работе, а также качественные характеристики, связанные с обслуживанием клиентов. Так как многие персональные характеристики невозможно рассчитать исходя из имеющихся данных, то автор считает, что в данный показатель гудвилла человеческого капитала необходимо добавить коэффициент дополнительного принесенного дохода ($K\partial n\partial$). Для его расчета сначала необходимо выяснить общий полученный доход от деятельности каждого анализируемого банковского структурного подразделения за вычетом расходов ($ОД_1$ и $ОД_2$ соответственно), далее необходимо выяснить общую сумму привлеченных клиентов за все годы работы структурного подразделения 2 ($ОКК_2$), в котором мы осуществляли инвестиционную программу по профессиональной подготовке персонала, и структурного подразделения 1 ($ОКК_1$), контрольного структурного подразделения, в котором дополнительные инвестиции не привлекались. После этого необходимо рассчитать общее число доходов на одного клиента за весь исследуемый инвестиционный период по каждому исследуемому структурному подразделению:

$$ОД_1 \text{ на 1 кл.} = ОД_1 / ОКК_1, \quad (24)$$

$$ОД_2 \text{ на 1 кл.} = ОД_2 / ОКК_2. \quad (25)$$

Далее необходимо вычислить разницу между доходностью на одного клиента за все рассмотренные годы работы структурных подразделений ($РОД$): $ОД_2$ на 1 кл. – $ОД_1$ на 1 кл. Теперь необходимо рассчитать, на сколько процентов увеличилась / уменьшилась доля денежных средств, заработанных с каждого клиента, посетившего структурное подразделение банка, таким образом итоговый коэффициент дополнительно принесенного дохода примет вид:

$$K\partial n\partial = РОД / ОД_2 \text{ на 1 кл.} + 1. \quad (26)$$

Данный коэффициент может составлять значение от 0 до 1, т. е. деятельность сотрудников от вложенных инвестиций в профессиональную подготовку кадров имеет негативные результаты и тем самым уменьшает гудвилл в динамике, либо от 1 и выше – чем выше значение коэффициента, тем на большее число увеличивается дополнительный принесенный доход организации. Итоговый показатель гудвилла человеческого капитала с учетом коэффициента дополнительно принесенного дохода будет выглядеть:

$$S\partial n\partial = (3П \times ГЧК + И \times t) \times K\partial n\partial. \quad (27)$$

Показатель $S\partial n\partial$ позволит определить гудвилл человеческого капитала с учетом дополнительных принесенных доходов, полученных инвестором, т. е. стоимость человеческого капитала сотрудников структурного подразделения, на которую уменьшилась или увеличилась общая стоимость за счет ежегодного увеличения потенциальных клиентов и, как следствие, увеличения стоимости нематериальных активов.

К действующей методике оценки эффективности инвестиций в профессиональную подготовку персонала целесообразно добавить показатель производительности труда структурного подразделения банка, но данный показатель нужно изучить, учитывая коэффициент дополнительно принесенного дохода $K\partial n\partial$, рассчитанный выше, таким образом, конечная формула примет вид:

$$ПРТ\partial n\partial = О / Ч \times K\partial n\partial, \quad (28)$$

где $О$ – суммарный объем доходов, полученных от деятельности офиса, рассчитанный по изложенной выше методике; $Ч$ – число сотрудников банковского офиса; $K\partial n\partial$ – коэффициент дополнительно принесенного дохода – показывает, на сколько уменьшилась или увеличилась производительность труда за счет ежегодного увеличения потенциальных клиентов и, как следствие, увеличения стоимости нематериальных активов.

Автор наряду с другими исследователями [15; 16] считает, что на следующем этапе оценки инвестиций в человеческий капитал осуществляется оценка непосредственно экономического эффекта. Такая оценка возможна, как правило, только после реализации какого-либо инвестиционного проекта, связанного с персоналом. Поэтому для дальнейшего обоснования экономического эффекта предлагается использовать известный показатель ROI (Return on Investment) – «возврат на инвестиции»:

$$ROI = (\Delta D - Z) / Z \times 100 \%, \quad (29)$$

где ΔD – прирост доходов после реализации инвестиционного проекта; Z – прямые и косвенные затраты на реализацию инвестиционного проекта.

По некоторым оценкам, если значение ROI менее 20 %, то вложенные инвестиции в человеческий капитал можно считать малоэффективными. Показатель в 20 % характерен для «спокойных» компаний, которые занимают стабильное положение на рынке. В целом, если ROI от 20 до 150 %, то инвестиционный проект был удачным и эффективным. Эффективные организации должны ориентироваться на ROI приблизительно 150–200 %. Но значение ROI

может оказаться недостаточно достоверным, поэтому его необходимо проанализировать [15].

Но автор, в отличие от некоторых исследователей [15; 16], отмечает, что анализ эффективности от инвестиций обязательно должен быть осуществлён на основании эмпирических данных по трём основным направлениям: изучение мотивации и заинтересованности сотрудников в содержании инвестиционного проекта; оценка полученных знаний или опыта в результате инвестиционного проекта; использование в практической деятельности полученных знаний. И если по этим направлениям получена высокая оценка, то можно говорить о незначительном искажении оценки *ROI* или настолько малой ее величине, что можно пренебречь такими искажениями и сделать вывод об экономически эффективном инвестиционном проекте. Поэтому для полноты анализа данный показатель возврата на инвестиции необходимо изучить статично, в рамках каждого года и далее в динамике рассмотреть его изменение. Такой подход позволит более тщательно проанализировать эмпирические данные.

Выводы и рекомендации. Подводя итог оценки эффективности инвестиций в профессиональную подготовку сотрудников, рассмотрим комплексный подход. Экономическая эффективность инвестиций в человеческий капитал представлена в форме показателя экономического эффекта ($\mathcal{E}$), который в общем виде вычисляется по формуле:

$$\mathcal{E} = p - z, \quad (30)$$

где p – стоимостная оценка результатов, ожидаемых (или полученных) от внедрения мероприятия (финансовых вложений в профессиональную подготовку кадров); z – стоимостная оценка затрат на осуществление мероприятия (профессиональную подготовку кадров в организации) [17].

Положительное значение $\mathcal{E}$ свидетельствует об экономической эффективности, а отрицательное – об экономической неэффективности, а значит, нецелесообразности применения данного мероприятия. При рассмотрении нескольких мероприятий применительно к одному и тому же объекту рассчитывается и несколько показателей ожидаемого экономического эффекта [18].

Исходя из способов расчета доходов и расходов, рассмотренных ранее, расчет общей экономической эффективности будет выглядеть следующим образом:

$$\mathcal{E} = OD - OZ. \quad (31)$$

Для дальнейшей оценки автором используется расчет количественных показателей эффективности инвестиций в профессиональную подготовку сотрудников структурного подразделения банка:

1. Показатель внутренней нормы доходности с учетом коэффициента скрытого дохода.

2. Показатель гудвилла человеческого капитала с учетом коэффициента дополнительно принесенного дохода.

3. Показатель производительности труда структурного подразделения с учетом коэффициента дополнительно принесенного дохода.

4. Показатель окупаемости инвестиций *ROI*.

Данные количественные показатели в дополнение к показателю (31) позволяют наиболее емко и рационально оценить эффективность долгосрочных инвестиций в профессиональную подготовку кадров.

Таким образом, следует подчеркнуть, что экономическая эффективность инвестиций в персонал организации является ключевым фактором, влияющим на успешное функционирование любой кредитной организации. Она позволяет посмотреть, на какой стадии находится развитие профессиональной подготовки кадров в организации, увидеть ее проблемы, постараться рассмотреть данные проблемы в положительном для себя свете в виде возможностей, и в дальнейшем реализовать возможности с наибольшей для себя выгодой, как в получении чистого дохода (прибыли), так и в иных неденежных сферах (рост производительности труда, рост удовлетворенности условиями труда, формирование лояльного потребителя, создание позитивного имиджа и т. д.).

Примечания

¹ Коэффициент надбавки – показатель относительного увеличения заработной платы с целью компенсации дополнительных расходов и повышенных затрат труда, связанных с выполнением работы и проживанием в регионах с тяжелыми климатическими условиями.

² Социальные надбавки – группа целевых налогов, уплачиваемых работодателями, работниками и предпринимателями в специализированные социальные фонды: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд занятости населения. Общее между этими платежами то, что они рассчитываются на единой базе. Для работодателей основой расчета налога является сумма начисленной заработной платы, для работников – сумма заработка, для предпринимателей – доход (работники и предприниматели являются плательщиками взносов только в Пенсионный фонд РФ).

1. Капелюшников Р. И. Спрос и предложение высококвалифицированной рабочей силы в России: Кто бежал быстрее? – М. : Высшая школа экономики, 2011. – 68 с.

2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М. : Дело, 2010. – 720 с.

3. Капелюшников Р. И. Сколько стоит человеческий капитал. – М. : Высшая школа экономики, 2012. – 75 с.

4. Корчагин Ю. А. Измерение национального человеческого капитала. – Воронеж : ЦИРЭ, 2011. – 12 с.

5. Корчагин Ю. А. Российский человеческий капитал. Фактор развития или деградации. – Воронеж : ЦИРЭ, 2012. – 122 с.

6. Корчагин Ю. А. Человеческий капитал как интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности. – Воронеж : ЦИРЭ, 2011. – 28 с.

7. Сарабский А. А. К вопросу оценки эффективности профессионального обучения // Диспут плюс. – 2014. – № 5(25). – С. 25–31.

8. Половинко В. С. Система оценки персонала и особенности ее реализации // Диспут плюс. – 2012. – № 9. – С. 49–54.

9. Смирнов В. Т. и др. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование. – М. : Машиностроение-1, 2005. – 520 с.

10. Родионова Е. М. Оценка инвестиций в послевузовское профессиональное образование // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2008. – № 29. – С. 139–150.

11. Чуб Ю. В. Научно-методические аспекты оценки человеческого капитала // Вестн. Адыг. гос. ун-та. Сер. 5: Экономика. – 2012. – № 1. – С. 13–22.

12. Стрижакова Е. Н. Человеческий капитал и проблемы формирования его структуры, измерения и методов оценки // Государственный советник. – 2013. – № 2. – С. 28–41.

13. Тугускина Г. Н., Чугунов В. И. Оценка стоимости человеческого капитала предприятия // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 11. – С. 45–58.

14. Sheehan M., Garavan Th. N., Carbery R. Innovation and human resource development (HRD) // European Journal of Training and Development. – 2013. – Vol. 38, Is. 1/2. – P. 2–14.

15. Добровинский А. П., Демьяненко Ю. В. Оценка человеческого капитала в деятельности коммерческих организаций // Изв. Том. политехн. ун-та. – 2011. – № 6. – Т. 319. – С. 64–69.

16. Попов Е. В., Власов М. В., Шишкина А. Ю. Методики количественной оценки генерации знаний // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 22 (421). – С. 2–14.

17. Советов П. М., Федорков А. И., Кабичкин С. Е. Методологические аспекты оценки состояния и использования человеческого капитала // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 2. – Т. 20. – С. 104–114.

18. Столяров В. И. Управление персоналом. Оценка работников. – Екатеринбург : Банк культурной информации, 2010. – 296 с.

1. Kapelyushnikov, R. I. (2011), Spros i predlozhenie vysokokvalifitsirovannoi rabochei sily v Rossii: Kto bezhal bystree? [Demand and supply of highly skilled labor power in Russia: Who ran faster?], Moscow: High School of Economics publ., 68 p.

2. Mescon, M., Albert, M., Khedouri, F. (2010), Osnovy menedzhmenta [Management fundamentals], Moscow: Delo publ., 720 p.

3. Kapelyushnikov, R. I. (2012), Skolko stoit chelovecheskii kapital [How much does human capital assets cost?], Moscow: High School of Economics publ., 75 p.

4. Korchagin, Yu. A. (2011), Izmerenie natsional'nogo chelovecheskogo kapitala [Measurement of the national human capital assets], Voronezh: TsIRE publ., 12 p.

5. Korchagin, Yu. A. (2012), Rossiiskii chelovecheskii kapital. Faktor razvitiya ili degradat-

sii [Russian human capital assets. Development or degradation factor], Voronezh: TsIRE publ., 122 p.

6. Korchagin, Yu. A. (2011), Chelovecheskii kapital intensivnyi sotsial'no-ekonomicheskii faktor razvitiya lichnosti, ekonomiki, obshchestva i gosudarstvennosti [Human capital assets are intensive socio-economic factor of development of personality, economics, society and national identity], Voronezh: TsIRE publ., 28 p.

7. Sarabskii, A. A. (2014), K voprosu otsenki effektivnosti professional'nogo obucheniya. Disput plus [On evaluation of effectiveness of professional education. Disput plus], No. 5(25), pp. 25–31.

8. Polovinko, V. S. (2012), Sistema otsenki personala i osobennosti ee realizatsii. Disput plus [Personnel evaluation system and peculiarities of its implementation. Disput plus], No. 9, pp. 49–54.

9. Smirnov, V. T. et al. (2005), *Chelovecheskii kapital: sodержanie i vidy, otsenka i stimulirovanie* [Human capital assets: the content and types, evaluation and motivation], Moscow: Mashinostroenie–1 publ., 520 p.

10. Rodionova, E. M. (2008), *Otsenka investitsii v poslevuzovskoe professional'noe obrazovanie*. Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta [Evaluation of investments in postgraduate study. Herald of Chelyabinsk State University], No. 29, pp.139–150.

11. Chub, Yu. V. (2012), *Nauchno-metodicheskie aspekty otsenki chelovecheskogo kapitala*. Vestnik Adygeiskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5: Ekonomika [Scientific and methodological aspects of the evaluation of human capital assets. Herald of Adygeya State University. Episode 5: Economics], No. 1, pp. 13–22.

12. Strizhakova, E. N. (2013), *Chelovecheskii kapital i problemy formirovaniya ego struktury, izmereniya i metodov otsenki*. Gosudarstvennyi sovetnik [Human capital assets and the problems of its structure formation, measurement and evaluation methods. State Councillor], No. 2, pp. 28–41.

13. Tuguskina, G. N., Chugunov, V. I. (2009), *Otsenka stoimosti chelovecheskogo kapitala predpriyatiya*. Kadrovik. Kadrovyi menedzhment [Evaluation of human capital assets cost of the enterprise. HR manager. Personnel management], No. 11, pp. 45–58.

14. Sheehan, M., Thomas, N. Garavan, R. Carbery (2013), *Innovation and human resource development (HRD)*, European Journal of Training and Development, vol. 38, issue 1/2, pp. 2–14.

15. Dobrovinskii, A. P., Demyanenko, Yu. V. (2011), *Otsenka chelovecheskogo kapitala v deyatel'nosti kommercheskikh organizatsii*. Izvestiya Tomskogo politekhnicheskogo universiteta [Evaluation of human capital assets in the activities of commercial organizations. Bulletin of Tomsk Polytechnic University], No. 6, vol. 319, pp. 64–69.

16. Popov, E. V., Vlasov, M. V., Shishkina, A. Yu. (2015), *Metodiki kolichestvennoi otsenki generatsii znaniy*. Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika [Techniques for quantitative evaluation of knowledge generation. Economic analysis: theory and practice], No. 22 (421), pp. 2–14.

17. Sovetov, P. M., Fedorkov, A. I., Kabichkin, S. E. (2012), *Metodologicheskie aspekty otsenki sostoyaniya i ispol'zovaniya chelovecheskogo kapitala*. Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz [Methodological aspects of the evaluation of the status and use of human capital assets. Economic and social changes: facts, trends, forecast], No. 2, vol. 20, pp. 104–114.

18. Stolyarov, V. I. (2010), *Upravlenie personalom. Otsenka rabotnikov* [Human resources management. Employees evaluation], Yekaterinburg: Bank of cultural information publ., 296 p.

Сведения об авторе:

Плющев Андрей Сергеевич – аспирант кафедры экономики и управления Института международных связей (Екатеринбург)
E-mail: pl-ans@mail.ru

About the author:

Plushchev Andrey Sergeevich – postgraduate student of Department of economics and management in the Institute of International Relations (Yekaterinburg)
E-mail: pl-ans@mail.ru

Статья поступила в редакцию 27 октября 2015 г.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ

Я.В. Стешкович, Т.Н. Сысо

Рассмотрены понятие и особенности инвестиционного консалтинга на российском рынке, указаны причины его возрастающей популярности, описаны тенденции, характеризующие рост инвестиционной активности на территории России. Показано, что инвестиционный консалтинг нашел неполное отражение в работах отечественных авторов. Выявлены особенности инвестиционного процесса в российских компаниях. Приведен краткий обзор рынка услуг в сфере инвестиционного консалтинга. Выявлены компании этой отрасли, приведен перечень оказываемых ими услуг. Определены пять основных групп услуг инвестиционного консалтинга: разработка бизнес-плана и оценка альтернатив, управление рисками проекта, финансово-инвестиционный консалтинг, инвестиционный консалтинг на рынке ценных бумаг и распоряжение активами. Также выявлено различие интересов заказчиков консультационных проектов по вопросам инвестирования, выделены основные методы финансирования инвестиционных проектов. Приведен перечень этапов реализации инвестиционного проекта и возможные схемы его финансирования. Особое место отводится описанию сущности и особенностей процедуры Due Diligence: указана область ее применения, обозначены основные блоки, по которым ведется аналитическая проверка. Дается описание преимуществ и недостатков инвестиционного консалтинга.

Ключевые слова: инвестиционный консалтинг, формы инвестиционного консалтинга, преимущества и недостатки инвестиционного консалтинга, финансирование проектов, Due Diligence.

INVESTMENT CONSULTING

Ya.V. Steshkovich, T.N. Syso

The article describes the concept and features of investment consulting for the Russian market, states the reasons for its growing popularity, describes the trends in the growth of investment activity on the territory of Russia. The literature review showed that investment consulting found partial reflection in the works of domestic authors. This article shows the peculiarities of investment process in Russian companies. In addition, the article provides a brief overview of the services market in the sphere of investment consulting. There were identified the companies of this industry and the list of services provided by them. In addition, the authors identified five main groups of investment consulting services. They include the development of a business plan and evaluation of alternatives, project risk management, financial and investment consulting, investment consulting on securities market and asset management. The authors also identified the different interests of customers of consulting projects on investment, and the main methods of financing the investment projects. The article lists the stages of the investment project and possible ways of its financing. A special place is given to describing the nature and features of Due Diligence. The paper identifies the scope of its application, outlines the main blocks, which are the subjects of analytical inspection. The authors also described the advantages and disadvantages of investment consulting.

Key words: investment consulting, types of investment consulting, the advantages and disadvantages of investment consulting, financing of projects, Due Diligence.

Введение. Направление консультирования в инвестиционной сфере набирает обороты. Многим отечественным компаниям требуется помощь специалистов со стороны в выборе инвестиционного проекта, в его реализации, а также в поиске инвесторов. В данном контексте консультанты, с одной стороны, решают вопросы «двух берегов», выступают помощниками тех, кто ищет инвестора для реализации своего инвестиционного проекта, а с другой – наставляют тех, кто хочет вложить свои средства в какое-либо предприятие и получить дивиденд.

Актуальность выбранной темы связана с текущим технико-экономическим состоянием производственной сферы страны. Необходимость обновления основных производственных фондов налицо, поэтому возникает потребность в грамотном распределении имеющихся ресур-

сов или привлечении средств инвесторов для подъема производства и, как следствие, экономики страны. Помочь с решением этих задач способны профессиональные консультанты.

Для определения сути понятия «инвестиционный консалтинг» необходимо обратиться к его составным частям, а именно – «инвестиции» и «консалтинг» (консультирование, управленческое консультирование).

Понятие «инвестиции» происходит от лат. *investire* – «одевать, облачать, покрывать», что указывает на «переодевание» денег в ходе инвестирования [1].

Инвестиционный консалтинг – это оказание помощи инвесторам или предприятиям, реализующим инвестиционные проекты. Кроме того, инвестиционный консалтинг – это профессиональные консультации для владельцев

бизнеса, управленцев, продавцов и покупателей по вопросам управления запасами, активами и вложениями (инвестициями) [2]. Именно второе из представленных определений еще раз напоминает нам о том, что консалтинг, в данном случае инвестиционный, это прежде всего профессия, кроме того конкретизируется понятие объекта инвестиционного консультирования (запасы, активы и вложения).

Обзор литературы. Понятие «инвестиционный консалтинг» недостаточно широко используется в отечественной литературе. Первая попытка обобщения опыта по рассматриваемой теме была предпринята М.Н. и Г.М. Бродскими. Они сделали попытку систематизации всех накопленных в отечественной теории и практике и заимствованных у зарубежных авторов знаний, хотя в конечном счете авторы исследуют методики и практики, применяемые в финансовом менеджменте [3].

В книгах Н.О. Токмаковой, А.О. Блинова и В.А. Дресвянникова, А.М. Блюмина инвестиционный консалтинг также не выделен в отдельную область деятельности консультантов, а является лишь частью финансового консультирования [4–6]. Согласно подходу Европейской федерации ассоциаций консультантов по организации производства (ФЕАКО), инвестиционный консалтинг в общем виде можно отнести к группе услуг под названием «финансовый менеджмент» [7].

Инвестиционный консалтинг – это еще относительно молодое явление в российской экономике [8]. Началом формирования инвестиционных процессов можно считать период перехода России к рыночной экономике, а это всего чуть более двадцати лет назад. Возможно, именно этот факт объясняет наличие свободной ниши как в практическом смысле, в виде большего предложения консультационных услуг, так и в теоретическом, в виде небольшого количества публикаций по заявленной теме.

Большинство публикаций по исследуемой проблеме посвящено рассмотрению вопросов инвестиций, инвестиционного процесса, и только некоторые – сущности инвестиционного консалтинга, его видам [8–11] и проблемам [11]. Конкурентные преимущества консультантов в сфере инвестиционного консалтинга проанализированы в статье А. Коланькова, В. Петрова, В. Зимина [8]. Здесь же представлен рейтинг заказов, пользующихся наибольшим спросом в исследуемой сфере.

Для анализа деятельности консалтинговых фирм в сфере инвестиционных консультаций авторы обратились к официальным сайтам этих

компаний [2; 12–16], изучили их предложения и способы организации работы с клиентами.

Информация, представленная на сайтах консультационных фирм, в основном содержит предложение услуг инвестиционного консалтинга. Также консультанты рассказывают о том, как они помогают в решении проблем инвесторам или инициаторам проектов, но иногда информация содержит слишком мало конкретики. Отсутствие информации в свободном доступе можно объяснить конкуренцией на рынке консалтинговых услуг.

Среди причин закрытости информации – защита собственных интересов и конфиденциальной информации клиента. Предположим, что информация попадет в руки конкурентов инвестора, и они перехватят выгодную сделку. Вряд ли клиент будет сотрудничать с такими консультантами.

Гипотезы и методы исследования. Основная гипотеза, выдвинутая авторами, состоит в предположении, что результаты инвестиционной деятельности успешной компании в значительной степени зависят от ее сотрудничества с профессиональными консультантами. Инвестиционная деятельность предприятия сложна, многогранна, трудоемка, ответственна и требует разносторонне подготовленных специалистов. Таковыми и являются инвестиционные консультанты.

Реализация управленческого консультационного проекта для предприятия – клиента – это уже инвестиции в развитие, а реализация проектов по инвестиционному консалтингу – это вложения, предшествующие иным, более крупным инвестициям в будущем. Они позволяют более качественно обосновать и реализовать проект, повысить его эффективность, снизить риски, найти инвестора и решить множество других вопросов.

В процессе работы были использованы следующие методы: анализ эмпирических данных, опубликованных в аналитических источниках и полученных в ходе исследования деятельности консалтинговых фирм, а также сравнение и обобщение.

Проведенное авторами исследование инвестиционного консалтинга подтвердило, что большинство руководителей компаний считают целесообразным и выгодным привлекать к работе над инвестиционным проектом профессиональных экспертов (консультантов) в данном вопросе.

Одним из аргументов необходимости сотрудничества инициаторов инвестиций и инвесторов с консультантами в рамках выполне-

ния проектов является тот факт, что очень высокий процент компаний сталкивается с различного рода проблемами. Среди них: отсутствие специалистов по подготовке бизнес-плана проекта или технико-экономического обоснования, ошибки при расчете рисков проекта, трудности с получением льгот и других форм государственной поддержки на этапе реализации проектов, административные и иные барьеры, препятствующие реализации проекта, и пр.

Консультанты используют различные технологии для решения этих проблем. Как правило, многие имеют возможность привлечь стратегических партнеров, обеспечить комплексную экспертизу в крупнейших научно-исследовательских центрах, всестороннее освещение в СМИ, региональную и федеральную поддержку.

Консалтинговые фирмы оказывают помощь в получении финансовой поддержки инвестиционных проектов от кредитных и финансовых организаций. Они могут содействовать в получении льгот и других форм государственной поддержки на этапе реализации проектов, в том числе с использованием механизмов государственно-частного партнерства.

Результаты исследования. Инвестиционный консалтинг чаще всего рассматривается с позиции двух подходов. Согласно первому, он является лишь средством уточнения, помощи и поддержки для каждого конкретного клиента в определенный момент времени. Второй подход, напротив, утверждает постоянство, повседневность инвестиционного консалтинга как инструмента управления своим имуществом, капиталом и ресурсами или инструмента поиска инвесторов и бизнес-партнеров для реализации какого-либо проекта. Инвестиционный консалтинг предельно конкретен. Он ищет простые ответы на понятные вопросы: какие активы и инвестиции необходимо привлекать для реализации проекта? в какой форме? собственные или заемные средства? в каком банке или финансовой организации нужно брать займ, в каком объеме, под какой процент, на какой срок, на каких условиях? и т. д.

Но если инвестиционная деятельность сама по себе проста и понятна (как и ответы на насущные вопросы в ходе ее реализации), то почему же клиенты обращаются к консультантам именно по вопросам инвестиционного консалтинга? Дело в том, что крупные сложные инвестиционные проекты нуждаются в тщательной проработке и анализе, который зачастую невозможно обеспечить своими внутренними

кадровыми силами. По статистике, большая часть инвестиционных проектов не доводится до конца именно по причине их слабой проработки, особенно на первой стадии – планирование деятельности. Помочь инвестору избежать большого количества проблем, оказать профессиональную и своевременную помощь призваны профессиональные консультанты.

Кроме того, в настоящее время в России наблюдаются *тенденции, связанные с ростом инвестиционной активности*. Суть данного явления можно объяснить рядом причин:

1. Необходимость модернизации производств и замены морально устаревшего оборудования, которое функционирует уже более четверти века.

2. Повышение внимания государства к некоторым отраслям производства и, как следствие, получение этими производствами дотаций, субсидий, субвенций и иных форм государственной материальной и нематериальной поддержки.

3. Рост объема государственных и частных инвестиций в рамках налаживания программы импортозамещения (развитие отечественного производства).

4. Популяризация данного направления деятельности, рост количества публикаций, статей, интервью, так называемых «историй успеха».

В последние годы начал активно развиваться *кризисный инвестиционный консалтинг*, так как на данную услугу имеется повышенный спрос начиная с конца 1990-х гг., когда рынок сотряс крупнейший финансовый и экономический кризис, которого не ждали многие участники рынка, включая крупнейших игроков, а после того как ситуация повторилась в 2008 г., спустя 10 лет, стало понятно, что это – далеко не единственный случай [9].

Несмотря на увеличение количества средств, направляемых на инвестиционные цели, *качество организации инвестиционного процесса до сих пор оставляет желать лучшего*. Большинство инвесторов не уделяют должного внимания документации инвестиционного проекта, качеству его обоснования и иным расчётным документам. Методики расчёта эффективности инвестиционного проекта считаются не надежными, а решающую роль в вопросах принятия инвестиционных решений предприниматели отводят своему бизнес-опыту и интуиции. Данный факт, а также отсутствие большого количества интересных и грамотно подготовленных инвестиционных проектов часто приводят к тому, что качество реализации

проектов остается весьма низким, результаты проекта никак не соотносятся с его целями или же к реализации принимается тот проект, который в конечном счете оказывается переоцененным. Все это приводит к повышению недоверия к разработчикам проекта со стороны инвесторов, боязни вложений и инвестиционным неудачам.

Это происходит вследствие того, что на первой стадии – планировании – не в должной мере учитываются и прорабатываются все возможные риски проекта и методы борьбы с ними, кроме того, не всегда учитываются факторы, имеющие наиболее существенное значение для инвестиционного проекта. Необходимо более тщательно подходить к проработке проекта, описывать стадии его реализации, определять необходимые ресурсы, назначать исполнителей и ответственных и т. д. Если у инвестора или компании, самостоятельно реализующей собственный инвестиционный проект, нет специального подразделения, которое способно качественно и эффективно выполнить все необходимые задачи, то для комплексного анализа, помощи в реализации и сопровождении инвестиционной деятельности необходимо привлечь специалистов в сфере инвестиционного консалтинга.

В настоящий момент на российском рынке не так много компаний, предлагающих полный комплекс услуг в области инвестиционного консалтинга. Оценивая структуру предлагаемых на консультационном рынке услуг, отметим, что *инвестиционный консалтинг часто рассматривают как один из подвидов финансового или стратегического консалтинга*. Крупнейший игрок рынка финансового консалтинга по итогам 2014 г., компания «Интерком-Аудит» предлагает следующие услуги в сфере инвестиционного консалтинга:

- разработка и оценка бизнес-планов;
- проведение предынвестиционных исследований и оценка привлекательности инвестиционных проектов;
- разработка проектов инвестиционных программ [12].

Консалтинговая группа «НэоЦентр», занимающая третью строчку рейтинга рынка финансового консалтинга, помимо услуг, предлагаемых «ИнтеркомАудит», осуществляет представление интересов инвесторов во взаимоотношениях с государственными органами при проведении тендеров на право реализации проектов [13].

Помимо того, на российском рынке существуют компании, оказывающие специализи-

рованные консалтинговые услуги, например консалтинговая группа Сonex, которая специализируется на инвестиционном консалтинге в сфере проектов строительства и объектов недвижимости [14].

Компании, занимающиеся инвестиционным консалтингом, предоставляют клиентам *большой спектр услуг*. Среди них:

1. Разработка бизнес-плана и оценка альтернатив:

- подготовка бизнес-плана, технико-экономического обоснования и инвестиционного меморандума для проектов;
- анализ эффективности альтернативных направлений инвестиций;
- исследование отрасли, в рамках которой осуществляется проект в целом, а также отдельных его сегментов;
- квалифицированная экспертиза имеющихся бизнес-планов.

2. Управление рисками проекта:

- оценка рисков проекта;
- управление рисками;
- мероприятия по минимизации рисков.

3. Финансово-инвестиционный консалтинг:

- разработка и обоснование эффективных систем финансирования;
- помощь в поиске потенциальных инвесторов для инициатора проекта;
- составление отчёта о прибылях и убытках, баланса и расчёт потока движения денежных средств проекта.

4. Инвестиционный консалтинг на рынке ценных бумаг:

- помощь клиенту с выпуском ценных бумаг (учитываются интересы клиента, его предпочтения и пожелания), подготовка необходимой для этого документации и проведение всех обязательных расчетов;
- выход на европейский биржевой рынок – подготовка презентаций, их представление потенциальным инвесторам;
- привлечение капитала при помощи размещения различных ценных бумаг частным путем;
- публичное первичное размещение акций.

5. Распоряжение активами:

- долговой выкуп компаний, слияния и поглощения (в рамках таких услуг оказывается помощь в процессе проведения сделок, выкуп корпоративных прав, поиск заемных средств и мн. др.);
- оценка актива перед покупкой / продажей / инвестированием по методике Due Diligence [2; 15; 17].

Заказчиками данных услуг выступают как инвесторы, так и компании – инициаторы проектов.

Наиболее актуальные для инвесторов вопросы:

- поиск объектов для инвестирования, удовлетворяющих заданным параметрам;
- Due Diligence бизнеса;
- оценка инвестиционного проекта;
- юридическое сопровождение сделки.

Инициаторов проектов больше интересуют:

- расчеты по проекту – разработка финансовых моделей, подготовка бизнес-плана;
- подготовка документов для инвесторов (тизер, меморандум, презентация);
- привлечение финансирования (поиск инвестора);
- оценка наиболее эффективного использования ресурсов.

Консультации проходят в несколько этапов, и их проведение во многом зависит от той конкретной задачи, которую нужно решить, делая инвестиционные вложения, например: планируется ли модернизация всего оборудования? насколько такое вложение средств актуально? окупится ли оно? Аналогично – в отношении покупки нового оборудования, выкладок по поводу повышения квалификации сотрудников, переобучения их для того, чтобы появилась возможность запустить производство на новых станках. Если нужно внедрить научную разработку, то для начала её нужно купить или же спонсировать труд учёных [9].

Консультирование инвестиционных проектов может проходить в различной форме:

- простое консультирование (по отдельным вопросам, согласно приведенного выше перечня услуг);
- разработка инвестиционного проекта;
- разработка и сопровождение инвестиционного проекта.

Клиент получает консультации по запросу, на любом этапе развития проекта. Консультанты помогают разрешить возникшие затруднения, дать компетентный совет. Они располагают необходимой экспертной информацией для объективной оценки ситуации, создания оптимальной схемы решения проблемы.

Разработка инвестиционного проекта включает в себя следующие этапы:

1. Диагностика отрасли / объекта инвестирования. Маркетинговый, конкурентный, управленческий и финансовый анализ.
2. Подготовка аналитического отчёта, в составе которого бизнес-план и стратегия его

реализации с контрольными точками для мониторинга хода проекта.

3. Презентация проекта.

По желанию клиента может быть подготовлена информация об альтернативных направлениях / проектах и проведена оценка компетенций исполнителей, ответственных за реализацию проекта.

Сопровождение проекта – это поддержка проекта в реальном времени. Консультанты участвуют в управлении и реализации проекта, помогают оптимизировать схему управления компании клиента, совершенствуют документооборот, помогают подобрать и обучить персонал, пригласить топ-менеджеров.

Организация финансирования инвестиционных проектов – достаточно масштабный, трудоемкий, длительный и ответственный для руководителя компании и проекта процесс. Особенно сложным этот процесс является для предприятий, не имеющих опыта в реализации инвестиционных проектов.

Одним из актуальных вопросов для инициаторов проекта является *разработка оптимальных схем финансирования*. Она позволяет получить положительный чистый денежный поток и остаток средств на каждом этапе проекта и, как следствие, обеспечить реализуемость инвестиционного проекта.

Здесь особо важна помощь профессиональных консультантов. При составлении схем финансирования они помогут провести анализ достаточности денежных средств и определяют потребность в привлеченных средствах, осуществят поиск недостающих финансовых средств в условиях их дефицита на финансовых рынках.

Среди *методов финансирования инвестиционных проектов*: самофинансирование, доленое финансирование, кредитное финансирование, бюджетное финансирование, смешанное финансирование, лизинг и пр. Каждый из источников финансирования обладает как достоинствами, так и недостатками. Поэтому реализация любого проекта предполагает обоснование стратегии финансирования, выбор альтернативных источников и разработку схем финансирования. Главная цель – обеспечить наиболее выгодные условия привлечения средств. Для этого составляется модель финансирования проекта с учетом собственных и заемных средств, при этом учитываются интересы всех участников.

Особые сложности могут возникнуть при самостоятельной попытке предприятия уйти от традиционных методов финансирования. Ярким примером этого является выход на между-

народный рынок капитала. Кроме переговоров, в таком случае требуется провести комплекс мер, чтобы представить ситуацию на предприятии и перспективы проекта в понятных для зарубежного инвестора терминах. Процесс проверки должной добросовестности заемщика (*Due Diligence*), который является неотъемлемой частью подготовительного этапа проекта, проводится зарубежными инвесторами (или их юристами) всегда без исключений. Практика показывает, что на этом этапе между потенциальными партнерами часто возникает недоверие, способное привести к провалу всего проекта. Один только перевод бухгалтерской отчетности в стандарты, понятные западному инвестору, требует колоссальных навыков и опыта. Адекватно представить предприятие или проект потенциальному инвестору так, чтобы вложение своих средств стало для него привлекательным, – одна из основных задач консультанта [10].

Инвесторы часто обращаются за проведением *Due Diligence* с целью оценки разнообразных рисков, связанных с инвестированием, как правило – при решении вопроса о покупке доли в бизнесе или бизнес-проекта в целом.

Первоначально эта практика применялась для оценки работы западных инвестиционных банков, но в настоящее время расширяется не только география применения этого подхода (в том числе и в России), но и те сферы, в которых он применяется [16]. Суть технологии заключается во всесторонней и многофакторной проверке, призванной минимизировать возможные риски. Проводится она, преимущественно, группой финансовых аналитиков-консультантов, которые впоследствии предоставляют заказчику полный и подробный отчет о состоянии предприятия.

Основаниями для проведения *Due Diligence* могут быть:

- подготовка к сделкам купли-продажи;
- оценка инвестиционной привлекательности предприятия;
- подготовка публичного предложения ценных бумаг на рынке ценных бумаг;
- подготовка к слияниям и поглощениям;
- проверка бизнес-партнеров (перед образованием совместных предприятий);
- коммерческое кредитование;
- проверка надежности бизнес-партнеров.

Сроки проведения *Due Diligence* разнятся в зависимости от сложности проверки, размера компании, сферы ее деятельности и могут занимать от нескольких недель до года. Основная цель проверки заключается в том, чтобы избе-

жать или максимально снизить потенциально возможные риски

В рамках *Due Diligence* проводится анализ внутренней документации компании, обзор рынка, отрасли, конкурентов, учитывается мнение потребителей и т. д. Проверка проводится по целой группе заранее определенных блоков. К ним относятся:

1. Операционный анализ, в котором изучаются: история развития компании, ее организационная структура, система менеджмента, организация сбыта, порядок закупок, применяемые технологии, структура персонала и его особенности, сильные и слабые стороны организации и т. д.

2. Финансовый анализ.

3. Анализ налогового положения организации, поиск вариантов оптимизации налогообложения.

4. Правовая экспертиза идентифицирует деятельность компании в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами в области гражданского, трудового, корпоративного права.

5. Анализ ситуации на рынке, конкурентный анализ, выявление положения компании в отрасли, определение точек развития и роста внутри отрасли.

6. Проверка влияния компании на окружающую среду – изучение влияния, которое деятельность предприятия может оказывать либо оказывает на окружающую среду [18].

Как итог, клиенты получают от консультантов не только отчет по представленным блокам, но и дополнительную информацию, касающуюся отклонений в ходе операционной деятельности организации. Консультанты сравнивают то, как процедура описана во внутрифирменных регламентах, как она обычно выполняется в схожих организациях, и то, как она действительно осуществляется в рассматриваемой компании. Результаты отклонений анализируются, составляется перечень рекомендаций, который предоставляется заказчику проекта.

Заинтересованным инвесторам (как зарубежным, так и российским) необходимо рассматривать *Due Diligence* как обязательный этап инвестиционного процесса, предшествующий совершению сделки по приобретению акций или активов компаний. Комплексная проверка позволит выработать пути управления рисками (например, провести реорганизацию, предшествующую сделке, отказаться от приобретения акций в пользу сделки с активами и т. п.). Объективность и достоверность представленной его вниманию информации позволит ин-

вестору принять независимое и оптимальное решение.

Завершением инвестиционного консалтинга является реализация всех предложенных рекомендаций на практике, будь то сделка по купле-продаже, аренде, привлечению финансирования.

Услуги по привлечению инвестиций, поиску инвесторов востребованы всегда. Многие консультанты располагают большой базой данных об инвесторах, регулярно ее пополняют. Они работают с инвестиционными компаниями, девелоперскими организациями и инвестиционными фондами, привлекают инвесторов через партнеров и СМИ. Консультанты по желанию заказчика могут сопровождать проект, оптимизировать его под требования инвесторов, советовать, что сделать для максимальной капитализации проекта. При этом подход к каждому проекту индивидуальный.

Среди преимуществ инвестиционного консалтинга для клиентов можно отметить:

1. Отсутствие личного интереса со стороны внешнего консультанта в принятии конкретного плана действий, так как он не подвержен внутриорганизационной борьбе интересов. Именно поэтому внешние консультанты привлекаются к работе над такими проектами, они должны стать своеобразным буфером, быть максимально объективными и беспристрастными.

2. Консультанты имеют богатый опыт реализации многих инвестиционных проектов. И если для специалистов внутри организации – это что-то новое и неизведанное, то для консультантов каждый очередной проект – рутинное задание, для которого уже есть отлаженная схема.

3. Консультанты знакомы с современными управленческими технологиями, методами оценки проектов и т. д.

4. Внешний консультант способен принести в проект что-то новое, обогатить его своими мыслями идеями, свежим взглядом на суть вещей.

Среди недостатков инвестиционного консультирования можно выделить:

1. Отсутствие единых стандартов составления инвестиционной документации.

2. Отсутствие единой стратегии взаимоотношений между заказчиком и консультантом.

3. Отсутствие понятных процедур оценки эффективности работы консультанта, обоснования разумной стоимости разработки бизнес-планов.

4. Высокая стоимость предоставляемых услуг.

5. Отсутствие доверия со стороны клиентов к консультантам. Аудитория инвестиционных консультантов весьма неоднородна. Среди них есть профессионалы с большим практическим опытом и вчерашние студенты экономических факультетов вузов [11].

Заключение. Популярность инвестиционного консалтинга в нашей стране неуклонно возрастает. Это связано с тем, что все большее число компаний решаются на инвестирование своих средств, но не знают, как правильно осуществить это, выбрать наилучший вариант и получить самую большую отдачу. Несмотря на повышенный интерес компаний, предложение со стороны консалтинговых фирм остается относительно ограниченным, хотя комплекс предоставляемых услуг нельзя назвать узким.

Инвестиционный консалтинг в России имеет большое будущее. Успешными будут те консультационные фирмы, которые готовы участвовать в рисках и прибылях инициаторов проекта, работать по международным стандартам качества, способны решать проблемы клиента в любой точке мира, имеют обширные партнерские связи, применяют индивидуальный подход к каждому клиенту, внимательно относятся ко всем его пожеланиям, четко исполняют обязательства, обеспечивают качество выполняемых работ в самые короткие сроки, гибко реагируют на все изменения, происходящие в инвестиционном секторе экономики.

1. Бернар И., Колли Ж. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология. – М. : Международные отношения, 1997. – 674 с.

2. Зальцман и партнеры : офиц. сайт. – URL : <http://www.zalcman.ru/uslugi/investicionnii-consulting> (дата обращения: 26.11.2015).

3. Бродский М. Н., Бродский Г. М. Инвестиционное консультирование. – СПб. : Право и экономика, 1999. – 496 с.

4. Токмакова Н. О. Основы управленческого консультирования : учеб.-практ. пособие. – М. : МЭСИ, 2004. – 117 с.

5. Блинов А. О., Дресвянников В. А. Управленческое консультирование. – М. : Дашков и К°, 2013. – 212 с.

6. Блюмин А. М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования : учебник для бакалавров. – М. : Дашков и К^о, 2013. – 364 с.
7. European Federation of Management Consultancies Associations : official site. – URL : <http://www.feaco.org> (дата обращения: 27.11.2015).
8. Коланьков А., Петров В., Зимин В. Инвестиционный консалтинг: новая индустрия российской экономики. – URL : <http://www.rcb.ru/rcb/2007-04/8188> (дата обращения: 27.11.2015).
9. Инвестиционный консалтинг или успех к миллиону. – URL : <http://onlineotvetchik.ru/investicionnyj-konsalting-ili-uspex-k-millionam.html> (дата обращения: 27.11.2015).
10. Петров В. Нужен ли инвестиционный консалтинг в России? – URL : <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=2226> (дата обращения: 28.11.2015)
11. Стадник А. Что сделает рынок инвестиционного консалтинга цивилизованным. – URL : <http://timesnet.ru/magazine/2/2697/> (дата обращения: 27.11.2015).
12. Интреком-аудит : офиц. сайт. – URL : <http://www.intercom-audit.ru> (дата обращения: 27.11.2015).
13. НеоЦентр : офиц. сайт. – URL : <http://www.neoconsult.ru> (дата обращения: 27.11.2015).
14. Conex : офиц. сайт. – URL : <http://www.conex.ru/konsalting-inv/> (дата обращения: 27.11.2015).
15. Motton Pik : офиц. сайт. – URL : <http://www.pikconsulting.ru/> (дата обращения: 27.11.2015).
16. Департамент оценки : офиц. сайт. – URL : <http://duediligence.su/> (дата обращения: 27.11.2015).
17. Бисеров Ю. Н. Инвестиционный консалтинг: максимизация результатов сотрудничества // Инвестиционный банкинг. – 2008. – № 3. – С. 18–23.
18. Семенова Л. Технология проведения Due Diligence. – URL : http://www.cfin.ru/financial-analysis/invest/dd_tech.sht (дата обращения: 27.11.2015).
1. Bernard, I., Colley, J. (1997), *Tolkovy ekonomicheskii i finansovyi slovar'. Frantsuzskaya, russkaya, angliiskaya, nemetskaya, ispan-skaya terminologiya* [Explanatory economic and financial Dictionary. French, Russian, English, German, Spanish terminology], Moscow: International relations publ., 674 p.
2. Ofitsial'nyi sait yuridicheskoi konsul'tatsionnoi firmy "Zal'tsman i partnerny" [The official website for legal advice firm "Zal'tsman i partnerny"], available at: <http://www.zalcman.ru/uslugi/investicionnii-consulting> (accessed November 26, 2015).
3. Brodskii, M. N., Brodskii, G. M. (1999), *Investitsionnoe konsul'tirovanie* [Investment advice], St. Petersburg: Law and economics publ., 496 p.
4. Tokmakova, N. O. (2004), *Osnovy upravlencheskogo konsul'tirovaniya: uchebno-prakticheskoe posobie* [Fundamentals of Management Consulting: textbook], Moscow: MESI publ., 117 p.
5. Blinov, A. O., Dresvyannikov, V. A. (2013), *Upravlencheskoe konsul'tirovanie* [Management consulting], Moscow: Dashkov i K^o publ., 212 p.
6. Blyumin, A. M. (2013), *Informatsionnyi konsalting: Teoriya i praktika konsul'tirovaniya: uchebnyk dlya bakalavrov* [Information consulting: Theory and practice of counseling: a textbook for undergraduate], Moscow: Dashkov i K^o publ., 364 p.
7. Official website of European Federation of Management Consultancies Associations, available at: <http://www.feaco.org> (accessed November 27, 2015).
8. Kolankov, A., Petrov, V., Zimin, V. *Investitsionnyi konsalting: novaya industriya rossiiskoi ekonomiki* [Investment consulting: a new industry of the Russian economy], available at: <http://www.rcb.ru/rcb/2007-04/8188> (accessed November 27, 2015).
9. Investitsionnyi konsalting ili uspekhi k millionam [Investment consulting or how to get rich], available at: <http://onlineotvetchik.ru/investicionnyj-konsalting-ili-uspekhi-k-millionam.html> (accessed November 27, 2015).
10. Petrov, V. Nuzhen li investitsionnyi konsalting v Rossii? [Do we need the investment consulting in Russia?], available at: <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=2226> (accessed November 28, 2015)
11. Stadnik, A. Chto sdelaet rynek investitsionnogo konsaltinga tsivilizovannym [What will make the investment consulting market civilized], available at: <http://timesnet.ru/magazine/2/2697/> (accessed November 27, 2015).
12. Ofitsial'nyi sait auditorsko-konsaltingovoi gruppy "Intrekom-audit" [Official site of audit and consulting group "Intercom-Audit"], available

at: <http://www.intercom-audit.ru> (accessed November 27, 2015).

13. Ofitsial'nyi sait konsaltingovoi gruppy "NeoTsentr" [The official website of the consulting group "NeoCenter"], available at: <http://www.neoconsult.ru> (accessed November 27, 2015).

14. Ofitsial'nyi sait konsaltingovoi gruppy "Conex" [The official website of the consulting group "Conex"], available at: <http://www.conex.ru/konsalting-inv/> (accessed November 27, 2015).

15. Ofitsial'nyi sait reitingovogo agentstva "Motton Pik" [Official site of the rating agency "Motton Pik"], available at: <http://www.pikconsulting.ru/> (accessed November 27, 2015).

16. Ofitsial'nyi sait konsul'tatsionnoi gruppy "Departament otsenki" [Official website of the consulting group "Departament otsenki"], available at: <http://duediligence.su/> (accessed November 27, 2015).

17. Biserov, Yu. N. (2008), Investitsionnyi konsalting: maksimizatsiya rezul'tatov sotrudnichestva. Investitsionnyi banking [Investment consulting: maximizing the results of cooperation. Investment Banking], No. 3, pp. 18–23.

18. Semenova, L. Tekhnologiya provedeniya Due Diligence [Technology of Due Diligence], available at: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/dd_tech.sht (accessed November 27, 2015).

Сведения об авторах:

Стешкovich Яна Владимировна – магистрант кафедры менеджмента Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского

E-mail: styavl@mail.ru

Сысо Татьяна Николаевна – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского

E-mail: Stn17@mail.ru

About the authors:

Steshkovich Yana Vladimirovna – graduate student of Department "Management" in Omsk State University n.a. F.M. Dostoevskiy

E-mail: styavl@mail.ru

Syso Tatyana Nikolaevna – candidate of economic sciences, associate professor of Department "Management" in Omsk State University n.a. F.M. Dostoevskiy

E-mail: Stn17@mail.ru

Статья поступила в редакцию 30 ноября 2015 г.

Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2016. № 1. С. 166–172.

УДК 336.63

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫХ ПО СТЕПЕНИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО НАЛОГАМ

К.Л. Андреев, В.И. Андреев, Т.А. Исаева

Исследованы особенности проявления связи между выполнением платежной дисциплины при расчетах с бюджетом по налогам на предприятиях сельского хозяйства и их финансовыми показателями. Апробированы инструменты финансового анализа, адаптированные на платформе «1С:Предприятие» в разрезе предложенной группировки предприятий по параметрам расчетов с бюджетом. Проведен анализ начисления и уплаты налогов предприятиями сельского хозяйства отдельного района Саратовской области. Сделан акцент на том факте, что предприятия отрасли сельского хозяйства с устойчивым финансовым состоянием своевременно и в полном объеме исполняют требования налоговой дисциплины, а мероприятия по финансовому оздоровлению и реструктуризации задолженности приводят к повышению платежей в бюджет.

Ключевые слова: налоговые платежи, бюджет, сельскохозяйственные предприятия, финансовое оздоровление, финансовое состояние.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL INDICATORS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES, DIFFERENTIATED BY THE DEGREE OF TAX DEBTS

K.L. Andreev, V.I. Andreev, T.A. Isaeva

The article is about the investigation of the relationship between tax and financial performance in the agricultural enterprises. The financial analysis tools of the "1C:Enterprise" were tested by the parameters calculations with the budget in the group of companies. The article presents analysis of the taxes payments of agricultural enterprises in the Saratov region. There is the fact that the agricultural enterprises with a stable financial status full pay taxes and the measures of financial recovery and debt restructuring lead to increased payments in the budget.

Key words: taxes, the budget, agricultural enterprises, financial recovery, the financial condition.

Расчеты с бюджетом по налогам в любой отрасли и на конкретном предприятии можно выделить в отдельную подсистему, имеющую учетную и аналитическую составляющие, а также предполагающую проведение комплекса мероприятий мониторинга и контроля выполнения платежной дисциплины. В отрасли сельского хозяйства, отличающейся сезонностью производства продукции и неравномерностью поступления выручки, актуальным становится исследование взаимосвязи между финансовыми возможностями предприятия и степенью выполнения им обязанности по уплате налогов.

На сельскохозяйственных предприятиях Базарно-Карабулакского района Саратовской области, выбранных в качестве объекта исследования, сложилась ситуация, когда практически у всех предприятий есть задолженность по уплате налогов и обязательных платежей, причем по итогам года сумма налога начисленного может превысить сумму налога уплаченного.

Таким образом, многие предприятия ненадлежащим образом выполняют обязанности по уплате налогов, сборов и страховых взносов [1].

Некоторые предприятия района находятся в сложном финансовом положении, другие – участвуют в программе по реструктуризации долгов, что дает основание проводить исследование, группируя предприятия по следующим параметрам:

- I группа – предприятия, участвующие в программе реструктуризации долга;
- II группа – предприятия, выполняющие платежную налоговую дисциплину более чем на 85 %;
- III группа – предприятия, уплачивающие в бюджет менее 85 % исчисленного налога.

Для деления предприятий Базарно-Карабулакского района на указанные группы необходимо провести анализ начисления и уплаты налогов и сборов предприятиями, проведя расчет относительных показателей:

1) доли налога уплаченного в сумме общей задолженности по налогам, выраженной в процентах (где под общей суммой задолженности понимается сумма остатка долга на на-

чало периода и сумма начисления за текущий год);

2) доли остатка задолженности в сумме начисления за год, выраженной в процентах (табл. 1).

Таблица 1

**Анализ начисления и уплаты налогов и сборов
предприятиями АПК Базарно-Карабулакского района в 2014 г.**

Организация	Задолженность на начало года, тыс. руб.	Начислено за год, тыс. руб.	Уплачено за год, тыс. руб.	Доля налога уплаченного в сумме общей задолженности по налогам, %	Остаток задолженности на конец года, тыс. руб.	Доля остатка задолженности в сумме начисления за год, %
ЗАО ПЗ «Липовское»	550	1 430	1 581	79,85	399	27,90
МУП «Базарно-Карабулакская ПТФ»	67	19	6	6,98	80	421,05
ООО «Агро-Нива»	51	3 884	3 385	86,02	550	14,16
ООО «Гусихинское»	581	610	758	63,64	433	70,98
ООО «Долина»	371	377	82	10,96	666	176,66
ООО «Ивановское»	0	900	900	100,00	0	0,00
ООО «Колосок»	208	358	0	0,00	566	158,10
ООО «Роща»	25	444	468	99,79	1	0,23
ООО «Снежное»	939	523	313	21,41	1 149	219,69
СХА «Алексеевская»	67	762	727	87,70	102	13,39
СХА «Вязовская»	507	1 385	1 707	90,22	185	13,36
СХА «Дружба»	18	1 875	1 790	94,56	103	5,49
СХА «Искра»	70	261	294	88,82	37	14,18
СХА «Неёловская»	0	596	594	99,66	2	0,34
СХА «Содомская»	0	359	359	100,00	0	0,00
СХА «Старожуковская»	-30	1 756	1 713	99,25	13	0,74

Наличие сумм задолженности по уплате налогов и сборов на начало года не означает, что эта задолженность просроченная, и в большей части она состоит из сумм начисленного, удержанного, но не перечисленного НДС с сумм оплаты труда за последний месяц предыдущего календарного года, как это произошло у СХПК СХА «Вязовская» на сумму 507 тыс. руб. (табл. 2). Исправно уплачивали налоги в 2014 г. предприятия, где доля налога уплаченного в сумме общей задолженности по налогам находится на уровне 95–100 %.

Данные по исполнению платежной дисциплины целесообразно сравнить с показателями налоговой нагрузки и финансовыми показателями, чтобы определить зависимость между уплатой налогов и взносов предпринимателями в отрасли сельского хозяйства и параметрами их финансового положения.

Из совокупности известных на сегодняшний день способов и методик определения па-

раметров финансового состояния воспользуемся средствами автоматизированной системы, адаптированной на платформе «1С:Предприятие», доступной с помощью сервиса «Досье контрагента» [2], где представлены инструменты анализа отчетности: оценка кредитоспособности; финансовый анализ; анализ отчетности. Рассмотрим финансовые характеристики совокупности исследуемых предприятий при группировке их по степени исполнения налоговой дисциплины в 2014 г. с заполнением данных из сервиса «Досье контрагента» (табл. 3). Следует отметить, что для оценки риска банкротства используется четырехфакторная модель Алтмана для непроемственных предприятий. С целью определения финансового состояния и кредитоспособности заемщика используется анализ отчетности по методике Сбербанка РФ (утверждена Комитетом Сбербанка России по предоставлению кредитов и инвестиций от 30 июня 2006 г. № 285-5-р) [4].

Таблица 2

**Анализ начисления и уплаты НДФЛ
предприятиями АПК Базарно-Карабулакского района в 2014 г.**

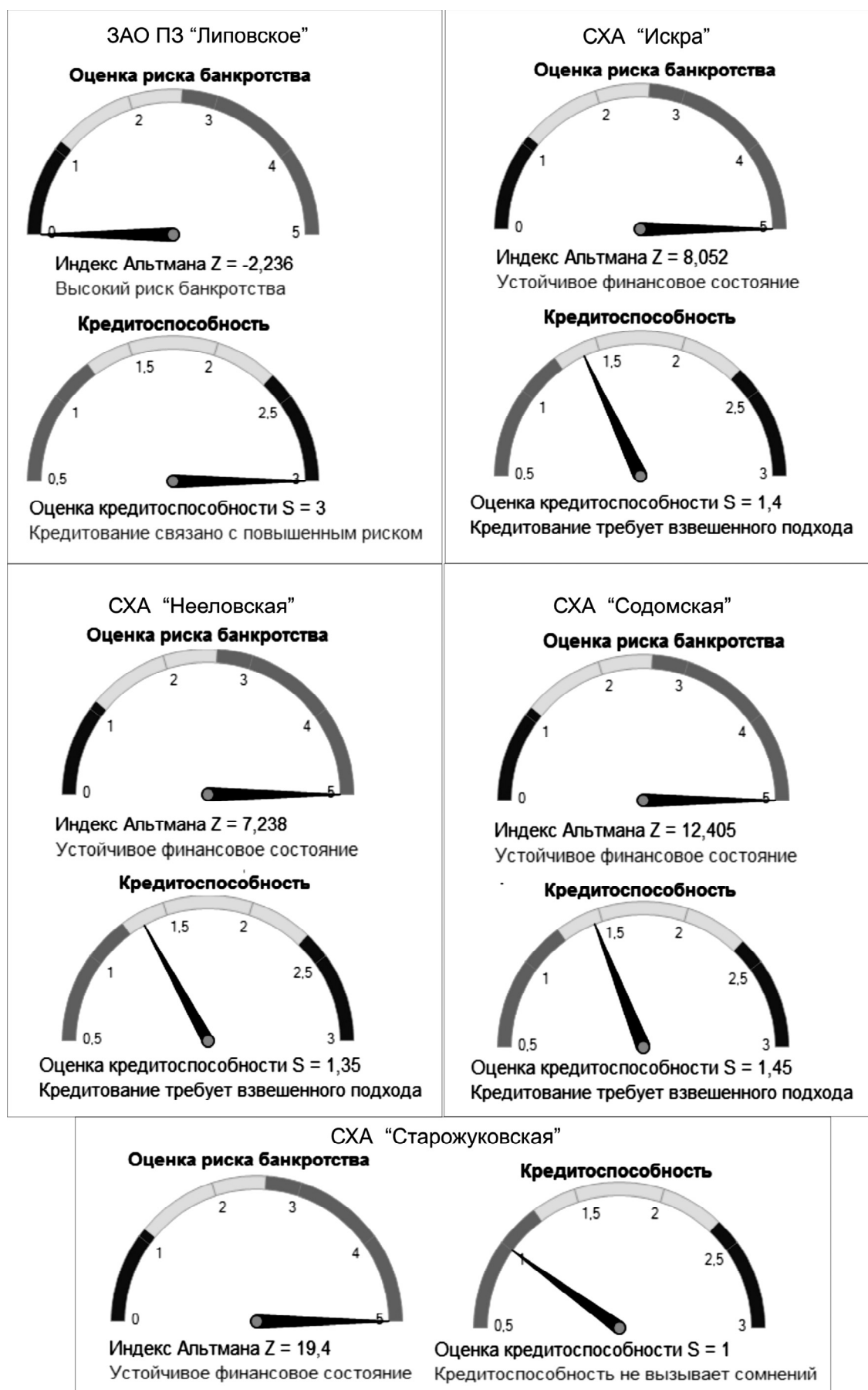
Организация	Задолженность на начало года, тыс. руб.	Начислено за год, тыс. руб.	Уплачено за год, тыс. руб.	Доля налога уплаченного в сумме общей задолженности по налогам, %	Остаток задолженности на конец года, тыс. руб.	Доля остатка задолженности в сумме начисления за год, %
ЗАО ПЗ «Липовское»	216	971	1 200	101,10	–13	–0,01
МУП «Базарно-Карабулакская ПТФ»	66	18	5	5,95	79	4,39
ООО «Агро-Нива»	29	483	512	100,00	0	0,00
ООО «Гусихинское»	581	602	750	63,40	433	0,72
ООО «Долина»	296	223		0,00	519	2,33
ООО «Ивановское»	0	809	809	100,00	0	0,00
ООО «Колосок»	208	252	0	0,00	460	1,83
ООО «Роща»	25	424	448	99,78	1	0,00
ООО «Снежное»	885	359	231	18,57	1 013	2,82
СХА «Алексеевская»	31	617	582	89,81	66	0,11
СХА «Вязовская»	507	1 337	1 661	90,08	183	0,14
СХА «Дружба»	12	1 291	1 228	94,24	75	0,06
СХА «Искра»	–8	170	148	91,36	14	0,08
СХА «Неёловская»	0	468	479	102,35	–11	–0,02
СХА «Содомская»	0	320	320	100,00	0	0,00
СХА «Старожуковская»	–30	1 602	1 559	99,17	13	0,01

Таблица 3

**Группировка сельскохозяйственных предприятий Базарно-Карабулакского района
по степени исполнения налоговой дисциплины в 2014 г. [3]**

Организация	Доля налога уплаченного в сумме общей задолженности по налогам, %	Налоговая нагрузка по расчету ФНС, %	Индекс Альтмана (Z)*	Примечание
1. Предприятия, участвующие в программе реструктуризации долга				
ЗАО ПЗ «Липовское»	79,85	2,13	–2,236	Высокий риск банкротства
СХА «Искра»	88,82	3,53	8,052	Устойчивое финансовое состояние
СХА «Неёловская»	99,66	2,42	7,238	Устойчивое финансовое состояние
СХА «Содомская»	100,00	1,34	12,405	Устойчивое финансовое состояние
СХА «Старожуковская»	99,25	3,26	19,400	Устойчивое финансовое состояние
2. Предприятия, выполняющие платежную налоговую дисциплину более чем на 85 %				
ООО «Агро-Нива»	86,02	6,38	1,921	Вероятность банкротства не высока
ООО «Ивановское»	100,00	3,11	7,137	Устойчивое финансовое состояние
ООО «Роща»	99,79	0,62	28,343	Устойчивое финансовое состояние
СХА «Алексеевская»	87,70	3,57	24,445	Устойчивое финансовое состояние
СХА «Вязовская»	90,22	9,36	13,312	Устойчивое финансовое состояние
СХА «Дружба»	94,56	3,94	492,350	Устойчивое финансовое состояние
3. Предприятия, уплачивающие в бюджет менее 85 % исчисленного налога				
МУП «Базарно-Карабулакская ПТФ»	6,98	0,56	–2,882	Высокий риск банкротства
ООО «Гусихинское»	63,64	4,76	6,476	Устойчивое финансовое состояние
ООО «Долина»	10,96	2,05	21,780	Устойчивое финансовое состояние
ООО «Колосок»	0,00	0,45	–	Данные в Росстате отсутствуют
ООО «Снежное»	21,41	1,26	14,139	Устойчивое финансовое состояние

* По данным сервиса «Досье контрагента» программы «1С:Предприятие 8.0».



Оценка финансовых параметров предприятий группы финансового оздоровления и реструктуризации долга сервисом «ИС:Предприятие» [6]

В группе, где предприятия уплачивают в бюджет менее 85 % исчисленного налога, только у одного предприятия – ООО «Снежное» – кредитоспособность не вызывает сомнений. Кредитование МУП «Базарно-Карабулакская птицефабрика» связано с повышенным риском, тогда как на остальных предприятиях кредитование требует взвешенного подхода [5]. Из всех предприятий указанной группы, за исключением МУП «Базарно-Карабулакская птицефабрика», отмечено устойчивое финансовое состояние.

Группа предприятий, представленная на рисунке, находится на стадии финансового оздоровления, что предопределяет выделение данных предприятий в особую группу [7; 8]. Участие в программе по реструктуризации долга по налогам и иным обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды РФ дало возможность поправить финансовое положение на СХА «Искра», «Неёловская», «Содомская» и «Старожуковская», из которых последнее имеет кредитоспособность, не вызывающую сомнений. Высокий риск банкротства

имеет ЗАО ПЗ «Липовское», и кредитование этого предприятия связано с высоким риском [9; 10].

В целом, можно сделать вывод, что предприятия сельского хозяйства Базарно-Карабулакского района Саратовской области, имеющие устойчивое финансовое состояние, своевременно и в полном объеме исполняют требования налоговой дисциплины [11; 12], тогда как остальные предприятия уплачивают налоги и взносы по мере поступления денег на расчетные счета или участвуют в программе по реструктуризации налогового долга, что также можно отметить как вариант налоговой стратегии в современных условиях развития сельского хозяйства. Кроме того, разработанные на платформе «1С:Предприятие» инструменты проведения финансового анализа [13] дают возможности качественно оценить платежеспособность контрагента или налогоплательщика, определив, в какой степени он исполняет дисциплину по уплате налогов в бюджет и есть ли необходимость его проверки налоговыми органами.

1. Андреев К. Л., Андреев В. И. Формирование финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий Саратовской области // Аграрный научный журнал. – 2014. – № 2. – С. 70–76.

2. Андреев В. И., Исаева Т. А., Котар О. К. Совершенствование инструмента планирования налоговой нагрузки при автоматизации учета // Аграрный научный журнал. – 2015. – № 10. – С. 64–68.

3. Андреев В. И., Слепцова О. И. Анализ и диагностика финансового состояния сельскохозяйственных предприятий Базарно-Карабулакского района Саратовской области // Актуальные проблемы региональной экономики: финансы, кредит, инвестиции : сб. науч. ст., посвящ. празднованию 100-летия ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова» / под ред. Л. Н. Алайкиной, Т. А. Исаевой. – Саратов : Наука, 2013. – С. 43–59.

4. Андреев К. Л., Андреев В. И. Оценка финансовой структуры капитала сельскохозяйственных предприятий Саратовской области // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». – 2014. – № 3. – С. 68–73.

5. Андреев К. Л., Андреев В. И., Дедюрин А. В., Исаева Т. А. Финансовое состояние и стратегия развития сельскохозяйственных пред-

приятий Базарно-Карабулакского района Саратовской области : моногр. – Саратов : Наука, 2013. – 200 с.

6. Харитонов С. А. Бухгалтерский и налоговый учет в программе «1С:Бухгалтерия 8» (редакция 3.0) : учеб. пособие. – 5-е изд. – М. : 1С-Публишинг, 2013. – 294 с.

7. Андреев В. И., Исаева Т. А. Анализ влияния мер государственной поддержки на налоговую нагрузку сельскохозяйственных предприятий // Аграрный научный журнал. – 2015. – № 7. – С. 75–80.

8. Андреев В. И., Дедюрин А. В., Исаева Т. А. Оценка налоговой нагрузки сельскохозяйственных предприятий Базарно-Карабулакского района Саратовской области при выборе налоговой стратегии // Нива Поволжья. – 2015. – № 1 (34). – С. 139–147.

9. Андреев В. И. Особенности формирования финансовой рентабельности и ее определяющих факторов на сельскохозяйственных предприятиях // Аграрный научный журнал. – 2011. – № 4. – С. 53–57.

10. Алайкина Л. Н., Григорьева О. Л. Механизм управления невыясненными платежами налогового характера (на примере Саратовской области) // Аграрный научный журнал. – № 6. – 2014. – С. 67–70.

11. Брянцева Л. В., Оробинская И. В., Маслова И. Н. Сущность налогового мониторинга

как нового вида налогового администрирования // Вестн. Воронеж. гос. аграр. ун-та. – 2014. – № 4. – С. 189–198.

12. Андреев В. И. Эффективность использования производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий (на примере Саратовской области) : дис. ... канд. экон. наук / Саратовский государственный аграрный уни-

верситет им. Н.И. Вавилова. – Саратов, 2005. – 167 с.

13. Щербаков А. А. и др. Совершенствование финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий Марковского района Саратовской области : моногр. – Саратов : Наука, 2010. – 160 с.

1. Andreev, K. L., Andreev, V. I. (2014), Formirovanie finansovoi ustoichivosti sel'skokhozyaystvennykh predpriyatii Saratovskoi oblasti. Agrarnyi nauchnyi zhurnal [Development of the financial stability of the agricultural enterprises of Saratov Oblast. Agricultural Research magazine], No. 2, pp. 70–76.

2. Andreev, V. I., Isaeva, T. A., Kotar, O. K. (2015), Sovershenstvovanie instrumenta planirovaniya nalogovoi nagruzki pri avtomatizatsii ucheta. Agrarnyi nauchnyi zhurnal [Improving the instruments of the tax burden planning with accounting automation. Agricultural Research magazine], No. 10, pp. 64–68.

3. Andreev, V. I., Sleptsova, O. I. (2013), Analiz i diagnostika finansovogo sostoyaniya sel'skokhozyaystvennykh predpriyatii Bazarno-Karabulakskogo raiona Saratovskoi oblasti. Aktual'nye problemy regional'noi ekonomiki: finanse, kredit, investitsii: sb. nauch. st., posvyashchennyi prazdnovaniyu 100-letiya FGBOU VPO "Saratovskii gosudarstvennyi agrarnyi universitet im. N.I. Vavilova" [Analysis and diagnosis of the financial condition of agricultural enterprises of Bazarno-Karabulak district of Saratov Oblast. Actual problems of regional economy: finances, credit, investments: Scientific works dedicated to the celebrating the 100th anniversary of the Vavilov Saratov State Agrarian University], ed. by Alaikina, L. N., Isaeva, T. A., Saratov: Nauka publ., pp. 43–59.

4. Andreev, K. L., Andreev, V. I. (2014), Otsenka finansovoi struktury kapitala sel'skokhozyaystvennykh predpriyatii Saratovskoi oblasti. Vestnik Omskogo universiteta. Seriya "Ekonomika" [Evaluation of the financial structure of the capital of the agricultural enterprises of Saratov Oblast. Herald of Omsk University. Series "Economics"], No. 3, pp. 68–73.

5. Andreev, K. L., Andreev, V. I., Dedyurin, A. V., Isaeva, T. A. (2013), Finansovoe sostoyanie i strategiya razvitiya sel'skokhozyaystvennykh predpriyatii Bazarno-Karabulakskogo raiona Saratovskoi oblasti: monografiya [Financial state and development strategy of agricultural

enterprises of Bazarno-Karabulak district of Saratov Oblast: monograph], Saratov: Nauka publ., 200 p.

6. Kharitonov, S. A. (2013), Bukhgalterskii i nalogovyi uchët v programme "1S: Bukhgalteriya 8" (redaktsiya 3.0): uchebnoe posobie [Accounting and taxation management program "1S: Accounting 8" (3.0 version): Textbook], 5th ed., Moscow: 1C-Publishing publ., 294 p.

7. Andreev, V. I., Isaeva, T. A. (2015), Analiz vliyaniya mer gosudarstvennoi podderzhki na nalogovuyu nagruzku sel'skokhozyaystvennykh predpriyatii. Agrarnyi nauchnyi zhurnal [Analyzing the impact of government support of the tax burden of agricultural enterprises. Agricultural Research magazine], No. 7, pp. 75–80.

8. Andreev, V. I., Dedyurin, A. V., Isaeva, T. A. (2015), Otsenka nalogovoi nagruzki sel'skokhozyaystvennykh predpriyatii Bazarno-Karabulakskogo raiona Saratovskoi oblasti pri vybore nalogovoi strategii. Niva Povolzh'ya [Evaluating the tax burden of agricultural enterprises of Bazarno-Karabulak district of Saratov Oblast when choosing a tax strategy. Niva Volga], No. 1 (34), pp. 139–147.

9. Andreev, V. I. (2011), Osobennosti formirovaniya finansovoi rentabel'nosti i ee opredelyayushchikh faktorov na sel'skokhozyaystvennykh predpriyatiyakh. Agrarnyi nauchnyi zhurnal [Features of formation of financial profitability and its determining factors in agricultural enterprises. Agricultural Research magazine], No. 4, pp. 53–57.

10. Alaikina, L. N., Grigoreva, O. L. (2014), Mekhanizm upravleniya nevyvasnennymi platezhami nalogovogo kharaktera (na primere Saratovskoi oblasti). Agrarnyi nauchnyi zhurnal [The mechanism of unidentified payments management of a fiscal nature (in Saratov Oblast). Agricultural Research magazine], No. 6, pp. 67–70.

11. Bryantseva, L. V., Orobinskaya, I. V., Maslova, I. N. (2014), Sushchnost' nalogovogo monitoringa kak novogo vida nalogovogo administrirovaniya. Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta [The nature of the tax monitoring as a new kind of tax admini-

stration. Herald of Voronezh State Agrarian University], No. 4, pp. 189–198.

12. Andreev, V. I. (2005), *Effektivnost' ispol'zovaniya proizvodstvennogo potentsiala sel'skokhozyaistvennykh predpriyatii (na primere Saratovskoi oblasti): dis. ... kand. ekon. nauk. Saratovskii gosudarstvennyi agrarnyi universitet im. N.I. Vavilova* [The efficiency of the use of a production potential of agricultural enterprises (on the example of Saratov Oblast): dissertation.

Vavilov Saratov State Agrarian University], Saratov, 167 p.

13. Shcherbakov, A. A. et al. (2010), *Sovershenstvovanie finansovoi deyatel'nosti sel'skokhozyaistvennykh predpriyatii Marksovskogo raiona Saratovskoi oblasti: monografiya* [Improving the financial activity of the agricultural enterprises of Markovsky district of Saratov Oblast: monograph], Saratov: Nauka publ., 160 p.

Сведения об авторах:

Андреев Константин Леонидович – канд. экон. наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Саратовского государственного аграрного университета им. Н.И. Вавилова
E-mail: Andreevvi180978@yandex.ru

Андреев Виктор Иванович – канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Саратовского государственного аграрного университета им. Н.И. Вавилова
E-mail: Andreevvi180978@yandex.ru

Исаева Татьяна Александровна – магистрант Поволжского института управления им. П.А. Столыпина, РАНХиГС (Саратов)
E-mail: Andreevvi180978@yandex.ru

About the authors:

Andreev Konstantin Leonidovich – candidate of economic sciences, professor of Department "Accounting, analysis and audit" in Saratov State Vavilov Agrarian University
E-mail: Andreevvi180978@yandex.ru

Andreev Victor Ivanovich – candidate of economic sciences, associate professor of Department "Accounting, analysis and audit" in Saratov State Vavilov Agrarian University
E-mail: Andreevvi180978@yandex.ru

Isaeva Tatyana Aleksandrovna – graduate student of Stolypin Volga Region Institute of Administration, RANEPA (Saratov)
E-mail: Andreevvi180978@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 10 ноября 2015 г.

ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО УРОВНЯ КАЧЕСТВА И ДОСТУПНОСТИ МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ*

О.С. Бурцева

Предпринята попытка оценки с позиции медицинских работников текущего уровня качества и доступности медицинского обслуживания в Омской области, повышение которого является одним из самых важных направлений социальной политики Российской Федерации. Данная тема довольно подробно освещена в научной литературе и является актуальной для органов федеральной и региональной власти, но проблемы, связанные с качеством и доступностью медицинского обслуживания населения, все еще сохраняются. Описывается опыт проведения социологического опроса, посвященного качеству и доступности медицинского обслуживания в Омской области. В качестве респондентов выступили работники учреждений здравоохранения, расположенных в Омском регионе. Численность выборки составила 110 человек. В результате проведенного исследования были определены основные причины неудовлетворенности пациентов от посещения медицинских учреждений, а также сделан вывод о наличии резервов повышения качества и доступности медицинского обслуживания в Омской области. Речь идет не только об отсутствии дорогостоящего оборудования и лекарств, но и недостаточном внимании к пациентам, значительных очередях, неудобных условиях для ожидания и т. д. Такая ситуация типична для всех российских регионов, в том числе и для Омской области. Проблема качества и доступности медицинского обслуживания может быть рассмотрена в двух аспектах: как тесно связанная с объемом финансирования медицинских учреждений, возможностью получения высокотехнологичной медицинской помощи и дорогостоящих лекарств и как определяющаяся необходимостью повышения качества управления процессами предоставления медицинских услуг в медучреждениях.

Ключевые слова: медицинское обслуживание, качество и доступность медицинского обслуживания, Омская область.

EVALUATION OF THE CURRENT LEVEL OF THE MEDICAL CARE QUALITY AND AVAILABILITY IN THE OMSK REGION

O.S. Burtseva

Improving the quality and accessibility of medical care is one of the important directions of modern social policy in the Russian Federation. Despite the fact that this issue is on the agenda of the federal and regional authorities for a long time and is widely covered in the scientific literature, problems in the quality and accessibility of medical care still remain. There are no expensive equipment and drugs in medical institutions, insufficient attention is paid to the patients and there are also significant queues and uncomfortable conditions for expectations. This situation is typical for all Russian regions, including the Omsk region. The problem of quality and availability of medical care may be considered in two aspects. On the one hand, it is closely connected with financing of medical institutions, the possibility of obtaining high-tech medical care and expensive medications. On the other hand, another aspect of this problem is associated with improving the quality of the delivery of medical services in medical institutions. The article describes the experience of conducting epy sociological poll on the quality and availability of medical care in the Omsk region. The respondents were the employees of health care institutions that are located in the Omsk region. The size of sample was 110 people. The study identified the main causes of dissatisfaction of patients from visiting medical institutions, and there was also made a conclusion about the existence of the reserves for increasing the quality and accessibility of health services in the Omsk region.

Key words: medical care, the quality and availability of medical care, Omsk region.

Введение. Рассмотрение вопросов качества и доступности медицинского обслуживания в отечественной науке традиционно относилось к области медицины и, в частности, к организации здравоохранения. В настоящее время можно выделить три ключевых научных направления, которые занимаются рассмотрением качества и доступности медицинского обслуживания.

Во-первых, вопросы повышения качества и доступности медицинского обслуживания рассматриваются в рамках процессного подхода, а именно через внедрение системы менеджмента качества. Работы, выполненные в рамках этого подхода, сосредоточены на стандартах медицинского обслуживания, основанных на существующей нормативной базе – приказах Министерства здравоохранения и фонда ОМС.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ – региональный конкурс «Российское могущество прирастает будет Сибирью и Ледовитым океаном» 2015 – Омская область «Внутриорганизационные резервы повышения качества и доступности медицинского обслуживания в Омской области», проект № 15-12-55010.

При этом, несмотря на внедрение принципов ISO, в качестве показателей «выхода» зачастую удовлетворенность клиента не рассматривается, а преобладает технологический подход, например «первичный выход на инвалидность среди лиц трудоспособного возраста, выход на инвалидность с больничного листа, количество пациентов, имеющих социальные льготы» [1, с. 12–13].

Во-вторых, качество и доступность медицинского обслуживания изучают через анализ мнения пациентов. В качестве примера здесь можно привести работы следующих авторов: Н.Л. Антонова [2, с. 79], Н.Н. Кочкиной, М.Д. Красильниковой, С.В. Шишкина [3, с. 8], А.Л. Линденбрата, В.Н. Савельева, С.М. Дунаева, Т.В. Виноградовой [4, с. 7–11]. Так, в работах С.В. Шишкина проблемы качества и доступности медицинского обслуживания рассматриваются, в том числе, через изучение сложившихся неформальных практик на основе институционального подхода. Социологический срез позволяет максимально точно выявить и оценить мнения пациентов, а также описать проблемы, с которыми сталкиваются пациенты и которые часто можно решить силами организаций. Кроме того, именно в данном подходе получил развитие региональный аспект. Однако в подобных исследованиях не всегда получают развитие нормативные аспекты исследования в части разработки конкретных рекомендаций на региональном и внутриорганизационном уровне.

В-третьих, повышение качества и доступности медицинского обслуживания – одна из задач управления медицинским учреждением [5, с. 28]. Как известно, развитие организаций через повышение клиентоориентированности медицинского персонала – это важный резерв повышения качества и доступности медицинского обслуживания.

Несмотря на существующий научный интерес к вопросу повышения качества и доступности медицинского обслуживания, исследование внутриорганизационных резервов находится на периферии поля зрения исследователей. Большинство работ останавливается на фиксации количественных показателей системы здравоохранения, уровня удовлетворенности пациентов без выявления различий в восприятии ситуации различными группами пациентов и медицинскими работниками, что не позволяет точно определить фокус проблемы и разработать рекомендации по улучшению ситуации. Одним из вариантов решения этих проблем является исследование взаимосвязи и

взаимодействия пациентов и сотрудников медицинских учреждений с целью развития партнерства, как это делается в ряде зарубежных исследований.

Проблема качества и доступности медицинского обслуживания может быть рассмотрена в двух аспектах. С одной стороны, она тесно связана с объемом финансирования медицинских учреждений, возможностью получения высокотехнологичной медицинской помощи и дорогостоящих лекарств. Вместе с тем большое значение имеет и другой аспект этой проблемы, связанный с повышением качества управления процессами предоставления медицинских услуг в медучреждениях.

Методика исследования. Цель данного исследования заключалась в выявлении и оценке внутриорганизационных резервов повышения качества и доступности медицинского обслуживания в медицинских организациях Омской области.

Для достижения поставленной цели было необходимо решить следующие задачи: выявить ожидания персонала медицинских учреждений относительно организации медицинского обслуживания, проанализировать неформальные нормы медицинских организаций по соблюдению стандартов медицинского обслуживания, оценить текущий уровень качества и доступности медицинского обслуживания в регионе, выявить направления развития качества и доступности организации медицинского обслуживания.

В качестве основного метода исследования выступило анкетирование сотрудников медицинских учреждений Омской области, работающих в системе ОМС. Численность выборки составила 110 человек. В структуру выборки вошли работники медицинских учреждений разного пола и возраста, имеющие опыт работы в медицинской сфере от 1 года. Необходимо отметить, что более трети респондентов (34,9 %) когда-либо имели опыт работы в частной клинике.

Результаты исследования. Для начала респондентам предлагалось оценить уровень удовлетворенности пациентов посещением лечебного заведения, выбрав варианты ответа от «полностью удовлетворены» до «совершенно не удовлетворены». Распределение ответов на данный вопрос представлено на рис. 1.

Таким образом, по мнению медицинских работников, большинство пациентов (93,6 %) в какой-то степени удовлетворены посещением лечебных учреждений.

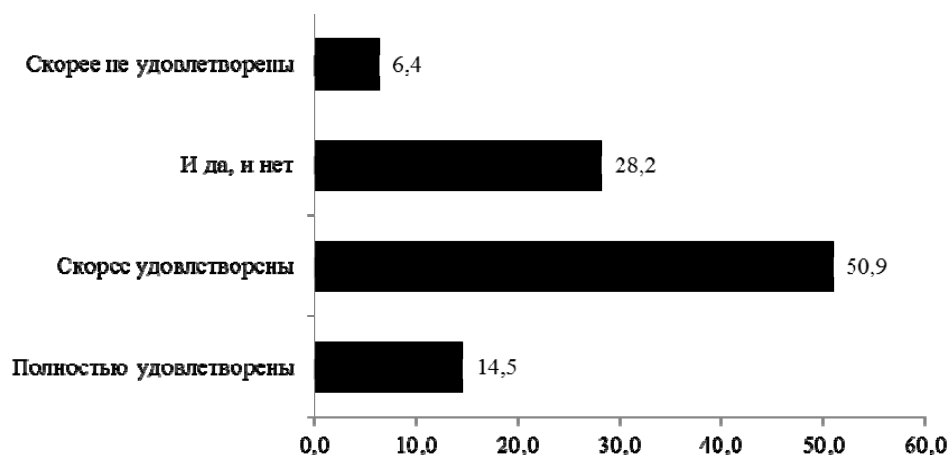


Рис. 1. Удовлетворенность пациентов посещением лечебных заведений, %

Далее нами был проведен анализ причин недовольства пациентов. Он показал, что основными причинами являются очереди на прием к врачу, невозможность бесплатного прохождения медицинского обследования, длительные очереди на обследование, проблемы с получением талона к специалисту, а также ограничения на получение бесплатного рецепта. Кроме того, по мнению медицинских работников, в

ряде случаев пациенты также сталкиваются с очередями в регистратуру, недостаточным вниманием к пациенту и его проблемам, отсутствием специальных приспособлений для передвижения лиц с ограниченными возможностями, недостаточным количеством посадочных мест у кабинетов врачей, неблагоприятным микроклиматом в помещении, недостаточной квалификацией медицинского персонала (рис. 2).

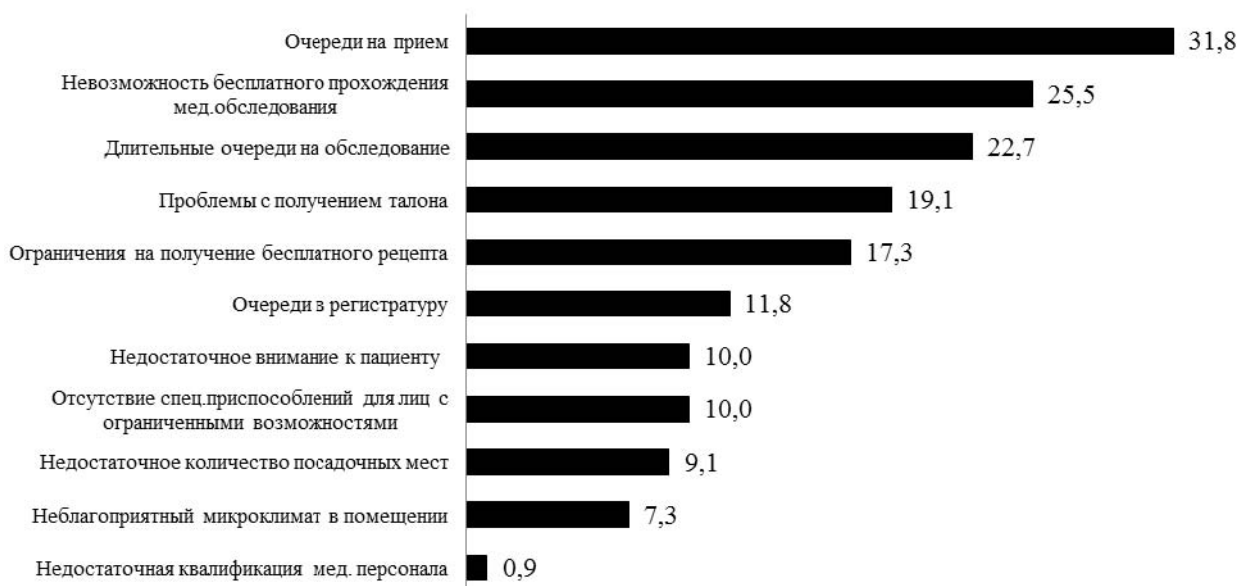


Рис. 2. Причины неудовлетворенности пациентов посещением лечебных учреждений, %

Проанализируем, с чем именно связано возникновение вышеперечисленных проблем. Самая распространенная причина недовольства пациентов – наличие очередей на прием к врачу – связана со смещением времени приема. Однако на вопрос о частоте смещения времени приема пациентов медицинские работники ответили следующим образом: 26,4 % опрошенных считают, что время приема практически никогда не смещается, 44,5 % – что время

приема смещается иногда, 20 % – что время приема смещается в большинстве случаев, а оставшиеся 9,1 % – что время приема пациентов смещается практически всегда. Дальнейший анализ показал, что причины несоблюдения медицинскими работниками времени приема пациентов довольно разнообразны. Так, в 43,6 % случаев время приема затягивается из-за заполнения большого количества «бумаг», в 38,2 % случаев времени, отведенного на одно-

го пациента по талону, недостаточно, что приводит к появлению очередей. Более четверти респондентов (27,3 %) отмечают, что некоторые пациенты заходят на прием без талонов, что также ведет к смещению времени и возникновению очередей. Кроме того, 25,5 % опрошенных медицинских работников вынуждены во время приема решать и другие рабочие вопросы, а 24,5 % респондентов отмечают, что время приема смещается по вине пациентов, которые сами подолгу рассказывают о своих проблемах, зачастую не связанных со здоровьем.

Далее респондентам предлагалось ответить на вопрос, насколько важно лечебному учреждению решать проблемы, связанные с несвоевременным приемом пациентов. Мнения медицинских работников на данный счет разделились. Так, около трети работников (30 %) убеждены в том, что лечебное учреждение должно предпринять все усилия для того, чтобы принимать пациентов в срок, так как, в конечном счете, это влияет на репутацию организации. Примерно такое же количество респондентов (29,1 %) придерживается точки зрения о том, что избежать форс-мажорных обстоятельств невозможно, поэтому проблемы, связанные с задержкой приема, неизбежны и устранить их не представляется возможным. Оставшаяся часть опрошенных считает, что необходимо ликвидировать только большие задержки во времени (до 30 минут).

Вторая и третья по частоте причины недовольства пациентов посещением лечебных учреждений связаны с невозможностью бесплатного прохождения медицинского обследования (25,5 %) и с наличием длительных очередей на обследования (22,7 %). Проанализируем факторы, вызвавшие возникновение данных причин. Так, на вопрос о том, с чем связаны жалобы пациентов на невозможность пройти медицинское обследование бесплатно, большинство опрошенных (64,6 %) ответили, что подобные жалобы обусловлены объективными причинами – многие виды обследования действительно не предоставляются в рамках ОМС. Значительная доля респондентов (46,4 %) отмечает, что зачастую бесплатное обследование связано с длительным периодом ожидания, в то время как пациентам, как правило, необходима быстрая медицинская помощь. Кроме того, 20 % медицинских работников говорят о том, что пациенты сами не обращаются за данными услугами в рамках ОМС. Что касается наличия длительных очередей на обследования, то, по

мнению медицинских работников, это обусловлено двумя основными причинами: во-первых, объективное существование очередей, возникающих из-за большого количества желающих пройти бесплатное медицинское обследование (64,6 %); во-вторых, обусловленность очередей нехваткой специалистов, проводящих медицинские обследования (31 %).

Еще одна распространенная, по мнению медицинских работников, причина недовольства пациентов связана с существованием ограничений на получение бесплатных рецептов. Анализ результатов исследования показал, что данная причина недовольства пациентов также обусловлена объективными обстоятельствами, не зависящими от врача. Так, в соответствии с действующим законодательством, не все группы населения имеют право на получение бесплатных рецептов, а также не на все лекарства можно выписать бесплатный рецепт.

Наименее распространенной причиной недовольства пациентов, по мнению опрошенных, является недостаточная квалификация медицинского персонала. Но, тем не менее, причины жалоб пациентов на недостаточную квалификацию врачей также представляют интерес для исследования. Таким образом, более половины опрошенных (51,9 %) считают, что отсутствие быстрого результата лечения пациенты склонны связывать с квалификацией медицинского персонала. Значительная доля респондентов (46,4 %) винит в этом средства массовой информации, которые склонны фокусировать внимание на негативных практиках в сфере здравоохранения, в то время как положительный опыт представлен значительно реже. Более четверти опрошенных (26,4 %) утверждают, что медицина сама по себе является сложной сферой деятельности, в результате чего в отдельных случаях возможно возникновение ошибок. Кроме того, мнение пациентов о недостаточной квалификации медицинского персонала может быть связано с нежеланием молодежи идти работать в бюджетные учреждения здравоохранения (23,6 %), а также с более низким качеством образования молодых специалистов (21 %).

В рамках данного исследования нами также было проанализировано то, как медицинские работники используют свое рабочее время. Респондентам предлагалось оценить, какую часть рабочего времени они затрачивают на заполнение документов и какую – на постановку диагноза пациенту. Результаты ответа на данный вопрос представлены в табл. 1.

Таблица 1

Распределение рабочего времени медицинских работников, %

Объект оценки	Значение				
	минимальное	максимальное	среднее	мода	медиана
Время, затрачиваемое на работу с документами	5	90	59	70	60
Время, затрачиваемое на постановку диагноза	10	95	42	50	40

Таким образом, в среднем работа с документами и постановка диагноза пациенту занимают у медицинских работников 59 и 42 % рабочего времени соответственно. Однако, данные по отдельным респондентам значительно дифференцированы. Анализ минимальных и максимальных значений показал, что отдельные респонденты тратят на работу с документами от 5 до 90 % всего рабочего времени, а на непосредственное взаимодействие с пациентом и постановку диагноза – от 10 до 95 % рабочего времени. Нами также были проанализированы модальные и медианные значения распределения ответов на данный вопрос. Значение моды составило 70 % для работы с документами и 50 % – для работы с пациентами. Это значит,

что именно эти значения отмечались респондентами чаще всего. Значение медианы составило 60 и 40 % для работы с документами и постановки диагноза соответственно. Это значит, что половина опрошенных затрачивает 60 % своего рабочего времени на работу с документами и лишь 40 % – на постановку диагноза.

В заключение респондентам предлагалось оценить важность некоторых направлений работы их медицинского учреждения. При этом было необходимо оценить текущий и необходимый уровень развития по каждому из направлений. Оценка проводилась по пятибалльной шкале (где 1 – «совсем неважно», 5 – «очень важно»). Анализ результатов представлен в табл. 2.

Таблица 2

Оценка важности направлений деятельности медицинского учреждения, баллы

Направление деятельности	Уровень развития		Отклонение
	текущий	необходимый	
Внимание к каждому пациенту, его проблемам	3,78	4,51	–0,73
Регулярное повышение профессионального уровня	4,13	4,51	–0,39
Принятие в организации этических стандартов общения с пациентами	3,84	4,47	–0,62
Автоматизация работы регистратуры	3,97	4,61	–0,63
Автоматизация работы врача в части заполнения документов	3,29	4,57	–1,28
Организация комфортных зон ожидания приема	3,41	4,52	–1,11
Использование современных технических средств	3,44	4,50	–1,06
Создание доступной среды для пациентов с ограниченными возможностями	3,51	4,53	–1,02
Совершенствование материального стимулирования медицинского персонала (переход на эффективный контракт)	2,76	4,55	–1,79
Изменение штатного расписания (изменение численности врачей и среднего медицинского персонала)	2,86	4,32	–1,46

В табл. 2 отражены средние значения ответов респондентов, рассчитанные по каждому из направлений работы медицинского учреждения, а также представлено отклонение между текущим и необходимым уровнем важности. Как видно, по всем без исключения направлениям текущий уровень ниже необходимого. В среднем отклонение по всем направлениям деятельности составило 1,01 балла. Наибольшее отклонение зафиксировано для следующих направлений деятельности медицинских учреждений: совершенствование материального стимулирования медицинского персонала (пе-

реход на эффективный контракт), изменение штатного расписания (изменение численности врачей и среднего медицинского персонала), автоматизация работы врача в части заполнения документов, организация комфортных зон ожидания приема.

Заключение. По результатам проведенного исследования было получено, что основными причинами неудовлетворенности пациентов качеством и доступностью предоставляемых медицинских услуг являются очереди на прием к врачу, невозможность бесплатного прохождения медицинского обследования, длительные

очереди на обследование, проблемы с получением талона к специалисту, ограничения на получение бесплатного рецепта и др. Часть этих проблем обусловлена объективными обстоятельствами, такими как, например, сложностью медицинской сферы как таковой, наличием форс-мажорных обстоятельств, влияние которых невозможно полностью нивелировать, неосведомленностью пациентов о перечне услуг, предоставляемых в рамках ОМС, и порядке получения бесплатных рецептов на лекарствен-

ные средства. Другая часть проблем связана с несовершенной организацией труда медицинского персонала, недостаточной автоматизацией различных аспектов деятельности медицинских учреждений, отсутствием оборудования и специалистов, необходимых для проведения обследований. Именно на эту часть проблем и должны быть направлены мероприятия по развитию качества и доступности организации медицинского обслуживания в Омской области.

1. Арутюнов А. Т. и др. Разработка и внедрение системы менеджмента качества медицинской помощи в многопрофильной поликлинике // Сертификация. – 2009. – № 4. – С. 12–16.

2. Антонова Н. Л. Особенности взаимодействия пациента с медперсоналом в условиях обязательного медицинского страхования // Социологические исследования. – 2007. – № 3. – С. 78–81.

3. Кочкина Н. Н., Красильникова М. Д., Шишкин С. В. Доступность и качество медицинской помощи в оценках населения : пре-

принт WP8/2015/03 / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. – 56 с. (Серия WP8 «Государственное и муниципальное управление»).

4. Линденбратен А. Л., Савельев В. Н., Дунаев С. М., Виноградова Т. В. Качество медицинского обслуживания населения Удмуртской Республики на современном этапе. – Ижевск : Изд-во Удмурт. гос. ун-та, 2011. – 98 с.

5. Шаповалов Ю. В., Половинко В. С., Мамаева В. Ю. Человеческие ресурсы и кадровая политика в здравоохранении : моногр. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2010. – 240 с.

1. Artyunov, A. T. et al. (2009), Razrabotka i vnedrenie sistemy menedzhmenta kachestva meditsinskoj pomoshchi v mnogoprofil'noi poliklinike. Sertifikatsiya [Development and implementation of health care quality management system in a multidisciplinary polyclinic. Certification], No. 4, pp. 12–16.

2. Antonova, N. L. (2007), Osobennosti vzaimodeystviya patsienta s medpersonalom v usloviyakh obyazatel'nogo meditsinskogo strakhovaniya. Sotsiologicheskie issledovaniya [Features of the interaction between patients and medical personnel in the compulsory health insurance conditions. Sociological studies], No. 3, pp. 78–81.

3. Kochkina, N. N., Krasilnikova, M. D., Shishkin, S. V. (2015), Dostupnost' i kachestvo meditsinskoj pomoshchi v otsenkakh naseleniya: preprint WP8/2015/03, Nats. issled. un-t "Vysshaya

shkola ekonomiki" [The availability and quality of medical care in the population evaluation: Preprint WP8/2015/03, National research of the University "Higher School of Economics"], Moscow: Higher School of Economics publ., (Series WP8 "State and municipal management"), 56 p.

4. Lindenbraten, A. L., Savelev, V. N., Dunayev, S. M., Vinogradova, T. V. (2011), Kachestvo meditsinskogo obsluzhivaniya naseleniya Udmurtskoi Respubliki na sovremennom etape [The quality of medical care of the Udmurt Republic at the present stage], Izhevsk: Udmurt State University publ., 98 p.

5. Shapovalov, Yu. V., Polovinko, V. S., Mamaeva, V. Yu. (2010), Chelovecheskie resursy i kadrovaya politika v zdravookhranении: monografiya [Human resources and personnel policy in public health care: monograph], Omsk: OmSU publ., 240 p.

Сведения об авторе:

Бурцева Ольга Сергеевна – преподаватель кафедры экономики и социологии труда Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского
E-mail: olishb@yandex.ru

About the author:

Burtseva Olga Sergeevna – teacher of the Department of economics and sociology of labor in Omsk State University n.a. F.M. Dostoevskiy
E-mail: olishb@yandex.ru

ОЦЕНКА КОНЦЕНТРАЦИИ И СПЕЦИАЛИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ю.С. Пиньковецкая

Трансформация национальной экономики на основе повышения в ней роли несырьевых секторов должна основываться на учете закономерностей рационального размещения хозяйствующих субъектов, в том числе малых предприятий, средних предприятий и индивидуальных предпринимателей. Актуальность ускоренного развития малого и среднего предпринимательства определена решениями Президента и Правительства РФ. Целью исследования, итоги которого представлены в статье, являлся анализ сложившихся уровней отраслевой концентрации и региональной специализации в субъектах страны совокупностей предприятий и предпринимателей, осуществляющих различные виды экономической деятельности. В качестве исходных при проведении анализа были использованы данные статистического наблюдения за деятельностью малого и среднего предпринимательства. Были определены значения индексов концентрации и специализации предпринимательства по каждому из субъектов страны для различных видов экономической деятельности на основе использования статистических данных, описывающих занятость в предпринимательских структурах. Проведен сравнительный анализ достигнутого уровня отраслевой концентрации по 13 видам экономической деятельности. Показано, что наиболее высокий уровень концентрации достигнут малыми и средними предприятиями, а также индивидуальными предпринимателями в рыболовстве. Низкий уровень концентрации характерен для предпринимательских структур, осуществляющих оптовую и розничную торговлю. Представлены итоги анализа специализации малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации. Приведены данные по субъектам страны с низким и высоким уровнями специализации предпринимательских структур. Определены наибольшие вклады в индексы концентрации и специализации. Приведены предложения и рекомендации по использованию полученных результатов и проведению дальнейших исследований.

Ключевые слова: малые предприятия, средние предприятия, индивидуальные предприниматели, индекс концентрации, индекс специализации, виды экономической деятельности, субъекты страны.

EVALUATION OF CONCENTRATION AND SPECIALIZATION OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP

Yu.S. Pinkovetskaya

The transformation of the national economy through increasing the role of non-extractive sectors should be based on the consideration of the regularities of rational placement of economic entities, including small businesses, medium enterprises and individual entrepreneurs. The urgency of accelerated development of small and medium enterprises is defined by the decisions of the President and the Government. The aim of the study, the results of which are presented in the article, was the analysis of the existing levels of industry concentration and regional specialization of enterprises and entrepreneurs engaged in various economic activities. As initial data the analysis used the data from the statistical observation of the activities of small and medium enterprises. There were determined the values of the indexes of concentration and specialization of enterprises in each of the regions for various economic activities based on the use of statistical data describing the employment in business organizations. There was held a comparative analysis of the achieved level of industry concentration for 13 types of economic activity. It is shown that the highest level of concentration was reached by the small and medium enterprises and individual entrepreneurs in the fishery. A low level of concentration is typical for business entities engaged in wholesale and retail trade. The article presents the results of the analysis of specialization of small and medium business in subjects of the Russian Federation. The author presents data on subjects with low and high levels of specialization of business organizations and identifies the largest contributions to the indexes of concentration and specialization. The article presents suggestions and recommendations for the use of the results and further research.

Key words: small enterprises, medium enterprises, individual entrepreneurs, index of concentration, index of specialization, types of economical activity, subjects of the country.

Введение. В последние годы одной из наиболее актуальных проблем развития национальной экономики России и ее регионов является исследование закономерностей размещения предприятий и организаций различных отраслей. Важность решения соответствующих задач обусловлена трансформацией национальной экономики и повышением в ней роли несырьевых секторов, обеспечивающих выпуск товаров и оказание услуг.

В настоящее время имеется существенная необходимость ускоренного развития малого и среднего предпринимательства, на что указал в своем ежегодном послании к Федеральному собранию Президент России 3 декабря 2015 г. Такое развитие должно основываться на установлении имеющихся резервов роста предпринимательства в каждом из видов экономической деятельности, а также во всех регионах страны. Исследование указанной про-

блемы требует, в частности, анализа уровня отраслевой концентрации и пространственной (региональной) специализации субъектов малого и среднего предпринимательства.

Обзор литературы. Одним из основоположников исследований пространственной сосредоточенности или рассредоточенности размещения отдельных производств был У. Изард [1]. Он предложил для оценки уровня сосредоточенности производства такой показатель, как концентрация.

Проблемы пространственной структуры экономики рассматривались в книге [2], один из авторов которой, П. Кругман, в 2008 г. стал нобелевским лауреатом. Вопросы пространственного распределения производства рассматривались в ряде работ отечественных авторов. Так, в статье [3] рассматриваются научные представления и суждения, существенные для характеристики процессов размещения производительных сил во времени и пространстве. В ней обращено внимание на два подхода к исследованиям. Первый из подходов основан на распределении производительных сил по территории с учетом ее природно-географических, экономических, этнографических, геополитических и иных условий. Второй подход рассматривает размещение производительных сил с позиций объяснения причины и условий выбора местоположения в пространстве конкретным объектом хозяйственной деятельности.

В статье [4] рассматривается роль хозяйственных субъектов, которые, по мнению авторов, определяют характер, масштаб, динамику развития регионов. При этом указывается существенная роль их взаимодействия с различными институтами.

В работах [5; 6] рассмотрены некоторые вопросы методологии моделирования процессов концентрации и специализации, а также используемые при этом инструменты анализа.

Конкретные расчеты концентрации и специализации нашли отражение в ряде работ отечественных и зарубежных авторов. К отечественным работам относятся статьи С.Н. Растворцевой [7; 8], в которых основное внимание уделялось концентрации и специализации промышленного производства. Из зарубежных работ можно выделить публикации [9–11], в которых эти проблемы рассматривались на примере крупных регионов и отдельных стран.

Вместе с тем вопросам концентрации и специализации малого и среднего предпринимательства до настоящего времени уделялось недостаточно внимания в научных публикациях, несмотря на существенную актуальность

этой темы. Можно отметить работу [12], в которой рассмотрены факторы, оказывающие влияние на формирование малых предприятий в регионах России и, в частности, Пермском крае.

Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определены критерии отнесения хозяйствующих субъектов к числу малых, средних и индивидуальных предприятий (далее – МСИП). Основным критерием выступает численность работников, которая для малого предприятия не должна превышать 100 человек, а для среднего предприятия находится в диапазоне от 101 до 250 человек. Под индивидуальными предпринимателями понимаются физические лица, которые ведут предпринимательскую деятельность [13].

Гипотеза и методы исследования. Гипотеза исследования – возможность оценки концентрации и специализации малого и среднего предпринимательства с использованием соответствующих индексов. Целью исследования, итоги которого представлены в настоящей статье, являлся анализ сложившихся уровней отраслевой концентрации и региональной специализации в субъектах страны совокупностей МСИП, осуществляющих различные виды экономической деятельности.

В процессе исследования были решены следующие задачи:

- определение индексов концентрации и специализации совокупностей МСИП;
- сравнительный анализ сложившейся концентрации совокупностей МСИП по основным видам экономической деятельности;
- сравнительный анализ специализации совокупностей МСИП, функционирующих в субъектах страны;
- анализ вкладов в индексы концентрации и специализации;
- выявление закономерностей распределения индексов специализации.

В статье рассматриваются предпринимательские структуры осуществляющие как производство товаров, так и оказание услуг. Ранее нами было показано, что производство товаров сосредоточено в малых и средних предприятиях, а также у предпринимателей, функционирующих в следующих видах экономической деятельности:

1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство.
2. Рыболовство, рыбоводство.
3. Добыча полезных ископаемых.
4. Обрабатывающие производства.

5. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды.
6. Строительство.
7. Оптовая и розничная торговля.
8. Гостиницы и рестораны.
9. Транспорт и связь.
10. Операции с недвижимым имуществом, аренда.
11. Образование.
12. Здравоохранение и предоставление социальных услуг.
13. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг [14].

Работа включала следующие этапы:

- обоснование методики проведения исследования;
- формирование массивов исходных данных;
- расчет индексов концентрации совокупностей МСИП по каждому из видов экономической деятельности;
- расчет индексов специализации совокупностей МСИП по каждому из субъектов страны;
- сравнительный анализ уровней отраслевой концентрации и региональной специализации МСИП;
- определение наибольших вкладов в индексы концентрации и специализации;
- разработка модели распределения индексов специализации;
- формулирование выводов и предложений по результатам исследования.

В основе проведенного исследования лежали предложенные П. Кругманом индексы концентрации (KDIC) и специализации (KDIS) [15; 16]. Как показывает накопленный к настоящему времени опыт, эффективно использовать эти индексы для сравнительного анализа соответственно по видам экономической деятельности и регионам. Индексы концентрации и специализации Кругмана могут определяться по различным показателям: численности работников, валовой продукции, основным производственным фондам, инвестициям. Для сравнительного анализа показателей деятельности малого и среднего предпринимательства по субъектам страны представляется целесообразным использовать занятость (численность работников) в этом секторе экономики. Выбор этого показателя обусловлен тем, что он в меньшей мере зависит от особенностей социально-экономического развития и географического положения сравниваемых регионов. Так, на объем валовой продукции существенное влияние оказывает заработная плата, сложившаяся

в конкретном регионе. На стоимость основных фондов оказывают влияние затраты по их транспортировке.

Индексы концентрации и специализации Кругмана являются относительными индикаторами и могут использоваться для, соответственно, межотраслевых и пространственных (региональных) сравнений уровня развития МСИП. Для расчета указанных индексов используются следующие формулы:

$$KDIC_j = \sum_{i=1}^r |s_{ij}^c - s_i| = \sum_{i=1}^r \left| \frac{z_{ij}}{z_j} - \frac{z_i}{z} \right|, \quad (1)$$

$$KDIS_i = \sum_{j=1}^m |s_{ij}^s - s_j| = \sum_{j=1}^m \left| \frac{z_{ij}}{z_i} - \frac{z_j}{z} \right|, \quad (2)$$

где i – обозначение региона страны; r – общее количество регионов; j – обозначение вида экономической деятельности; m – общее количество видов экономической деятельности; s_{ij}^c – доля работников совокупности МСИП j -го вида деятельности, расположенных в регионе i , в общем количестве занятых в этом виде деятельности по стране; s_i – доля работников совокупности МСИП, расположенных в i -м регионе в общем количестве работников МСИП по стране; s_{ij}^s – доля работников совокупности МСИП j -го вида деятельности, расположенных в регионе i , в общем количестве занятых в предпринимательских структурах в этом регионе страны; s_j – доля работников совокупности МСИП, специализированных на j -м виде деятельности, в общем количестве работников МСИП по стране; z – количество занятых в малом и среднем предпринимательстве по стране, тыс. чел.; z_j – количество занятых в МСИП, функционирующих в j -м виде деятельности, тыс. чел.; z_i – количество занятых в МСИП, расположенных в регионе i , тыс. чел.; z_{ij} – количество занятых в МСИП, расположенных в регионе i и специализированных на j -м виде деятельности, тыс. чел.

Индекс концентрации Кругмана позволяет установить уровень концентрации по видам экономической деятельности МСИП. Соответственно, этот индекс рассчитывается по каждой из отраслей, характерных для малого и среднего предпринимательства. Он представляет собой сумму элементов, каждый из которых описывает отклонение доли занятых в МСИП, расположенных в каждом из регионов страны, по конкретному виду экономической деятельности

сти от доли занятых в МСИП по этому региону в общей численности работников всех предпринимательских структур по стране. Значение указанного элемента минимально (приближается к нулю), когда значения s_{ij}^c и s_i близки по величине, т. е. доля работников, занятых в МСИП соответствующей отрасли по конкретному региону, схожа со средним значением по стране. И наоборот, наибольшие значения таких элементов имеют место в случаях, когда доля занятых в МСИП соответствующей отрасли по конкретному региону максимально отличается от среднего значения по стране.

Индекс специализации Кругмана позволяет установить уровень специализации совокупностей МСИП, характерный для каждого из регионов России. Этот индекс показывает отклонение доли занятых в МСИП, относящихся к различным видам экономической деятельности по конкретному региону страны, от доли занятых в МСИП по этому виду деятельности по стране. Он представляет собой сумму элементов, описывающих отклонение s_{ij}^s и s_j .

Учитывая изложенное выше, наименьшие значения индексов концентрации и специализации Кругмана могут приближаться к нулю в случаях, когда структура отраслевой концентрации и региональной специализации идентична общей по стране. Наибольшие значения индексов концентрации и специализации мо-

гут приближаться к двум в случаях абсолютно-го несовпадения структуры занятости в отрасли (регионе) с общестрановой.

Формирование массивов исходных данных при проведении исследований основывалось на статистической информации о численности работников малых предприятий, средних предприятий и занятых в индивидуальном предпринимательстве по 13 видам деятельности в каждом из субъектов страны. В качестве исходных данных были использованы результаты наиболее полного «Сплошного статистического наблюдения за деятельностью малого и среднего предпринимательства», проведенного Федеральной службой государственной статистики по данным 2010 г. [17].

При формировании массивов данных производилось суммирование численности работников, характеризующих занятость в малых и средних предприятиях, а также индивидуальном предпринимательстве по 78 субъектам страны (республикам, краям, областям и городам федерального значения). Для устранения двойного счета были исключены данные по Ненецкому, Ханты-Мансийскому и Ямало-Ненецкому автономным округам. Фрагмент массива исходных данных, отражающий количество работников, занятых в МСИП четырех видов экономической деятельности по стране в целом и шести областям, приведен в табл. 1.

Таблица 1

Фрагмент массива данных о численности работников МСИП, тыс. чел.

Регион	Число замещенных рабочих мест	Виды деятельности*				
		1	2	3	4	...
Всего по Российской Федерации	19 082,04	1 389,14	38,51	92,60	2729,82	...
Белгородская область	229,54	18,22	0,58	—	31,28	...
Брянская область	151,14	14,29	0,06	—	26,03	...
Владимирская область	238,26	11,38	0,10	—	54,01	...
Воронежская область	325,18	36,98	0,32	—	43,17	...
Ивановская область	173,42	7,34	0,02	—	45,42	...
Калужская область	155,005	9,871	0,105	—	32,155	...
...	...	...	...	...	...	...

* Виды деятельности указаны в соответствии с приведенной выше условной нумерацией.

Индексы отраслевой концентрации.

Расчет индексов концентрации Кругмана выполнялся по каждому из 13 видов экономической деятельности в соответствии с формулой (1). Итоги этого расчета приведены в табл. 2.

На основе полученных значений индексов проводился сравнительный анализ уровня концентрации совокупностей МСИП по каждому из рассматриваемых видов экономической деятельности.

Наиболее высокий уровень концентрации малого и среднего предпринимательства отмечается в такой отрасли, как рыболовство и рыбное хозяйство, где индекс концентрации Кругмана достигает 1,08. Значение индексов выше среднего по стране наблюдается в таких видах деятельности, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Именно для указанных четырех

видов деятельности характерны наиболее высокие уровни концентрации МСИП. Интерес-

но отметить, что все указанные отрасли относятся к производству товарной продукции.

Таблица 2

Значение индекса концентрации Кругмана по видам экономической деятельности

<i>Вид экономической деятельности</i>	<i>Значение индекса концентрации Кругмана</i>
1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,54
2. Рыболовство, рыбоводство	1,08
3. Добыча полезных ископаемых	0,80
4. Обрабатывающие производства	0,20
5. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,53
6. Строительство	0,13
7. Оптовая и розничная торговля	0,07
8. Гостиницы и рестораны	0,13
9. Транспорт и связь	0,14
10. Операции с недвижимым имуществом, аренда	0,21
11. Образование	0,26
12. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,25
13. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,16
Среднее значение	0,35

Индексы концентрации Кругмана МСИП девяти видов деятельности меньше среднего по стране значения. Восемь из девяти указанных видов деятельности относятся к сфере услуг. Наименьшее значение индекса концентрации (0,07) характерно для предпринимательских структур торговли, что представляется логичным, поскольку именно эта отрасль получила наибольшее распространение в малом и среднем предпринимательстве. Кроме того, низкий уровень концентрации имеет место в таких отраслях, как строительство (0,13), гостиницы и рестораны (0,13), транспорт и связь (0,14). Именно эти виды деятельности являются типичными для МСИП в большинстве регионов нашей страны.

Наряду с сопоставлением индексов концентрации по отраслям значительный интерес представляет анализ региональных вкладов в индексы по отдельным видам деятельности. Предпринимательские структуры, относящиеся к рыболовству и рыбоводству, сосредоточены в субъектах страны, которые имеют выход к морям. Это Сахалинская, Мурманская, Астраханская, Архангельская и Калининградская области, республики Карелия и Саха (Якутия), а также Камчатский, Краснодарский и Приморский края. Именно по этим субъектам страны занятость в МСИП рыбной отрасли существенно выше, чем по остальным регионам.

Добыча полезных ископаемых силами предпринимательских структур преобладает в таких субъектах страны, как Тюменская область, республики Башкортостан и Якутия.

Существенный вклад в индекс концентрации по МСИП, относящимся к обрабатывающим производствам, отмечается в Московской, Ивановской, Кировской и Нижегородской областях.

По предпринимательским структурам сельского и лесного хозяйства наибольший вклад в индекс концентрации отмечается в таких субъектах страны, как Тамбовская, Ростовская, Оренбургская, Саратовская, Волгоградская области, Краснодарский и Ставропольский края, республики Башкортостан, Татарстан, Дагестан и Удмуртия.

Наибольший вклад в индекс концентрации по МСИП, функционирующим в отрасли производства и распределения электроэнергии, газа и воды, отмечается в субъектах Восточной Сибири и Дальнего Востока. Это Амурская, Кемеровская и Иркутская области, Забайкальский, Красноярский и Хабаровский края, Республика Бурятия. Такой феномен обусловлен географическими особенностями, а также тем, что в Европейской части России и в Западной Сибири на соответствующей деятельности специализируются крупные предприятия и концерны, а доля МСИП относительно невелика.

Концентрация деятельности МСИП, осуществляющих операции с недвижимым имуществом и аренду, отмечается в городах федерального значения – Москве и Санкт-Петербурге, – что представляется логичным.

По остальным видам экономической деятельности (строительство, оптовая и розничная торговля, гостиницы и рестораны, транспорт

и связь, образование, здравоохранение, а также предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг) региональные вклады в индексы концентрации невелики.

Индексы региональной специализации.

Расчет индексов специализации Кругмана выполнялся по каждому из 78 субъектов страны в соответствии с формулой (2). На основе полученных значений индексов проводился срав-

нительный анализ уровня специализации совокупностей МСИП по каждому из рассматриваемых субъектов Российской Федерации.

В табл. 3 представлены субъекты Российской Федерации с десятью наибольшими и десятью наименьшими значениями индексов специализации Кругмана совокупностей МСИП.

Таблица 3

Фрагмент итогов расчета индексов специализации

<i>Субъект страны</i>	<i>Индекс специализации</i>	<i>Субъект страны</i>	<i>Индекс специализации</i>
Пермский край	0,054	Камчатский край	0,282
Томская область	0,062	Кабардино-Балкарская Республика	0,312
Омская область	0,067	Республика Саха (Якутия)	0,315
Челябинская область	0,096	Тамбовская область	0,318
Самарская область	0,096	Республика Алтай	0,336
Нижегородская область	0,099	г. Москва	0,359
Ярославская область	0,099	Республика Ингушетия	0,385
Новосибирская область	0,099	Республика Дагестан	0,467
Ростовская область	0,105	Чеченская Республика	0,520
Архангельская область	0,106	Республика Калмыкия	0,601

Наименьшие значения индексов специализации имеют место в тех субъектах страны, отраслевая структура МСИП которых схожа с отраслевой структурой в целом по стране. Соответственно, наибольшими значениями характеризуются субъекты страны, по которым в одном или нескольких видах деятельности МСИП имеется существенное отклонение доли работников от среднего значения по стране. Отметим, что в целом уровень специализации МСИП в регионах не очень высок, поскольку даже наибольшее значение (0,60) по Республике Калмыкия существенно ниже максимально возможного значения, равного 2.

Наряду с сопоставлением индексов специализации Кругмана по субъектам страны значительный интерес представляет анализ вкладов в индексы по отдельным видам деятельности. По субъектам страны с наибольшими значениями индекса специализации Кругмана отмечены следующие наибольшие вклады в индексы:

- Республика Калмыкия – 0,29 (по сельскому хозяйству);
- Чеченская Республика – 0,13 (по сельскому хозяйству) и 0,08 (по торговле);
- Республика Дагестан – 0,21 (по сельскому хозяйству);
- Республика Ингушетия – 0,07 (по сельскому хозяйству);
- Москва – 0,14 (по операциям с недвижимым имуществом);

– Республика Алтай – 0,14 (по сельскому хозяйству);

– Тамбовская область – 0,07 (по сельскому хозяйству);

– Республика Саха (Якутия) – 0,06 (по сельскому хозяйству);

– Кабардино-Балкарская Республика – 0,11 (по сельскому хозяйству);

– Камчатский край – 0,05 (по рыболовству).

Заключение. К результатам исследования, содержащим научную новизну, относятся следующие:

– показана возможность использования для анализа сложившихся уровней отраслевой концентрации и региональной специализации совокупностей МСИП с использованием соответствующих индексов, рассчитываемых на основе данных о занятости в сфере предпринимательства;

– показано, что наиболее высокий уровень концентрации отмечается в таком виде деятельности, как рыболовство. Существенная концентрация имеет место также по МСИП, осуществляющих добычу полезных ископаемых и функционирующих в сельском хозяйстве;

– доказано, что индексы концентрации МСИП в отраслях, связанных с товарным производством, существенно выше, чем в сфере услуг;

– показано, что в таком виде экономической деятельности, как торговля, уровень кон-

центрации наиболее низкий, т. е. малое и среднее предпринимательство этого вида деятельности получило широкое развитие во всех субъектах страны;

– индексы региональной специализации не велики, т. е. развитие большинства видов деятельности относительно равномерно по субъектам страны;

– анализ вкладов по регионам с наибольшими индексами специализации показал, что соответствующие вклады обеспечиваются МСИП такой отрасли, как сельское хозяйство.

По результатам работы могут быть сформулированы следующие предложения и рекомендации:

– представляется целесообразным использовать расчет индексов концентрации и специализации при проведении мониторинга предпринимательства в регионах и по видам экономической деятельности;

– представляет интерес исследование динамики изменения индексов концентрации и специализации по годам;

– предложенная методика может быть использована для оценки уровня концентрации и

специализации по МСИП в муниципальных образованиях;

– при разработке программ и перспективных планов развития МСИП обращать больше внимания на повышение уровня специализации этого сектора экономики в регионах, исходя из природно-климатических условий и особенностей конкретных территорий;

– обеспечить преимущественное развитие предпринимательских структур в сфере услуг исходя из потребностей местных рынков; стимулировать оказание принципиально новых услуг силами малых и средних предприятий, а также индивидуальных предпринимателей.

Полученные результаты имеют определенное теоретическое и прикладное значение, в частности, при проведении научных исследований малого предпринимательства, обосновании предложений по его развитию, а также оказании предпринимательским структурам необходимой помощи и поддержки на всех уровнях управления (федеральном, региональном, муниципальном).

1. Изард У. Методы регионального анализа. Введение в науку о регионах : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1966. – 660 с.

2. Fujita M., Krugman P., Venables A. J. The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade. – Cambridge, MA : The MIT Press, 1999. – 367 p.

3. Анимица Е. Г., Анимица П. Е., Денисова О. Ю. Эволюция научных взглядов на теорию размещения производительных сил // Экономика региона. – 2014. – № 2. – С. 21–32.

4. Минакир П. А., Демьяненко А. Н. Пространственная экономика: Эволюция подходов и методология // Пространственная экономика. – 2010. – № 2. – С. 6–32.

5. Белов А. В. К вопросу о пространственном размещении факторов производства в современной России // Пространственная экономика. – 2012. – № 2. – С. 9–28.

6. Казаков А. А. Результаты теоретических и эмпирических исследований в области экономической географии и региональной экономики // Вестн. НГУ. Сер.: Социально-экономические науки. – 2010. – Т. 10. – Вып. 2. – С. 146–155.

7. Растворцева С. Н., Агаркова О. С., Ченцова А. С. Анализ промышленной концентрации в регионах России с использованием подходов новой экономической географии //

Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 34 (265). – С. 9–14.

8. Растворцева С. Н., Куца Я. Т. Региональная специализация и географическая концентрация промышленности в России // Науч. вед. Белгор. гос. ун-та. – 2012. – Вып. 23/1. – № 13 (132). – С. 37–46.

9. Aiginger K., Rossi-Hansberg E. Specialization and concentration: a note on theory and evidence // Empirical Journal of European Economics. – 2006. – Vol. 33. Is. 4. – P. 255–266.

10. Economic Integration and the Location of Industries: The Case of Less Developed East Asian Countries / ed. by I. Kuroiwa. – London : Palgrave Macmillan, 2012. – 304 p.

11. Midelfart-Knarvik K., Overman H., Redding S., Venables A. Integration and Industrial Specialisation in the European Union // Revue Économique. – 2002. – Vol. 53(3). – P. 469–481.

12. Шарыгин М. Д., Кротов И. И. Основные факторы территориальной организации малого предпринимательства // Вестн. Балт. федер. ун-та им. И. Канта. – 2014. – Вып. 9. – С. 155–168.

13. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

14. Пиньковецкая Ю. С. К вопросу о видах и сферах деятельности предприниматель-

ских структур в России // Современная конкуренция. – 2015. – № 2. – С. 32–45.

15. *Krugman P.* Geography and trade. – Cambridge, MA : MIT Press, 1991. – 85 p.

16. *Krugman P.* Lessons of Massachusetts for EMU // Adjustment and growth in the European Monetary Union / ed. F. Giavazzi, F. Torres. – Cambridge : University Press, 1993. – P. 241–266.

1. Izard, U. (1966), *Metody regional'nogo analiza. Vvedenie v nauku o regionakh* [Methods of a regional analysis. Introduction to the science of the regions], translation from English, Moscow: Progress publ., 660 p.

2. Fujita, M., Krugman, P., Venables, A. J. (1999), *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, MA: The MIT Press, 367 p.

3. Animitsa, E. G., Animitsa, P. E., Denisova, O. Yu. (2014), *Evolutsiya nauchnykh vzglyadov na teoriyu razmeshcheniya proizvoditel'nykh sil. Ekonomika regiona* [The evolution of scientific views on the theory of productive power distribution. Region's economy], No. 2, pp. 21–32.

4. Minakir, P. A., Demyanenko, A. N. (2010), *Prostranstvennaya ekonomika: Evolyutsiya podkhodov i metodologiya. Prostranstvennaya ekonomika* [Spatial Economics: Evolution of approaches and methodology. Spatial Economics], No. 2, pp. 6–32.

5. Belov, A. V. (2012), *K voprosu o prostranstvennom razmeshchenii faktorov proizvodstva v sovremennoi Rossii. Prostranstvennaya ekonomika* [To the question about the spatial distribution of production factors in modern Russia. Spatial Economics], No. 2, pp. 9–28.

6. Kazakov, A. A. (2010). *Rezultaty teoreticheskikh i empiricheskikh issledovaniy v oblasti ekonomicheskoi geografii i regional'noi ekonomiki. Vestnik NGU. Seriya: Sotsial'no-ekonomicheskie nauki* [The results of theoretical and empirical research in the field of economic geography and regional economy. Herald of NSU. Series: Socio-economic sciences], vol. 10, issue 2, pp. 146–155.

7. Rastvortseva, S. N., Agarkova, O. S., Chentsova, A. S. (2012), *Analiz promyshlennoi kontsentratsii v regionakh Rossii s ispol'zovaniem podkhodov novoi ekonomicheskoi geografii. Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika* [Analysis of industrial concentration in the regions of Russia using the approaches of the new economic geography. Regional economy: theory and practice], No. 34 (265), pp. 9–14.

17. *Малый и средний бизнес в России в 2010 г. Сплошное статистическое наблюдение за деятельностью малого и среднего предпринимательства* / Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/a94b9b804d57047cb2acf2bafc3a6fce (дата обращения: 20.11.2015).

8. Rastvortseva, S. N., Kuga, Ya. T. (2012), *Regional'naya spetsializatsiya i geograficheskaya kontsentratsiya promyshlennosti v Rossii. Nauchnye vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta* [Regional specialization and geographic concentration of industry in Russia. Scientific Bulletin of Belgorod State University], issue 23/1, No. 13 (132), pp. 37–46.

9. Aiginger, K., Rossi-Hansberg, E. (2006), *Specialization and concentration: a note on theory and evidence. Empirical Journal of European Economics*, vol. 33, issue 4, pp. 255–266.

10. (2012), *Economic Integration and the Location of Industries: The Case of Less Developed East Asian Countries*, edited by Kuroiwa, I., London: Palgrave Macmillan, 304 p.

11. Midelfart-Knarvik, K., Overman, H., Redding, S., Venables, A. (2002), *Integration and Industrial Specialisation in the European Union. Revue Économique*, vol. 53(3), pp. 469–481.

12. Sharygin, M. D., Krotov, I. I. (2014), *Osnovnye faktory territorial'noi organizatsii malogo predprinimatel'stva. Vestnik Baltiiskogo federal'nogo universiteta im. I. Kanta* [The main factors of the territorial organization of small business. Herald of Immanuel Kant Baltic Federal University], issue 9, pp. 155–168.

13. *Federal'nyi zakon No. 209-FZ "O razvitiy malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii"* [Federal Law No. 209-FZ "On the development of small and mid-sized business in the Russian Federation"], from July 07, 2007.

14. Pinkovetskaya, Yu. S. (2015), *K voprosu o vidakh i sferakh deyatel'nosti predprinimatel'skikh struktur v Rossii. Sovremennaya konkurentsiya* [To the question about the types and areas of activity of business in Russia. Modern Competition], No. 2, pp. 32–45.

15. *Krugman, P.* (1991), *Geography and trade*. Cambridge, MA: MIT Press, 85 p.

16. *Krugman, P.* (1993), *Lessons of Massachusetts for EMU. Adjustment and growth in the European Monetary Union*, edited by Giavazzi, F., Torres, F., Cambridge: University Press, pp. 241–266.

17. *Malyi i srednii biznes v Rossii v 2010 g. Sploshnoe statisticheskoe nablyudenie za deyatelnost'yu malogo i srednego predprinimatel'stva, Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki.* [Small and medium-sized businesses in Russia in 2010. The continuous statistical monitoring of the

activities of small and medium-sized business, Federal State Statistics Service.], available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/a94b9b804d57047cb2acf2bafc3a6fce (accessed November 20, 2015).

Сведения об авторе:

Пиньковецкая Юлия Семеновна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономического анализа и государственного управления Ульяновского государственного университета
E-mail: judy54@yandex.ru

About the author:

Pinkovetskaya Yulia Semenovna – candidate of economic sciences, associate professor of the Department of economic analysis and state management in Ulyanovsk State University
E-mail: judy54@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 30 ноября 2015 г.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ОМСКОЙ ОБЛАСТИ: ЭВОЛЮЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.М. Сергин, Н.Н. Медведев

Исследуются процессы становления банковского сектора Омской области в составе банковской системы страны рыночного типа. Анализируются тенденции динамики его институциональной структуры в период с 1989 по 2015 г. Рассматриваются вопросы обеспеченности Омской области банковскими услугами на основе таких показателей, как институциональная насыщенность банковскими услугами, финансовая обеспеченность банковскими услугами применительно к объему выданных кредитов, индекс развития сберегательного дела. Сравнивается обеспеченность области банковскими услугами с Сибирским федеральным округом. Рассматривается динамика основных показателей развития банковского сектора Омской области: финансовый результат, привлеченные средства, кредиты, структура вкладов и кредитов, просроченная задолженность. Исследуются процессы влияния на экономику Омской области региональных банков, филиалов и внутренних структурных подразделений иногородних кредитных организаций, а также целевые ориентиры вектора развития банковского сектора области. Выявляются основные проблемы развития банковского сектора области. Анализируются меры, принимаемые Центральным банком РФ по укреплению устойчивости банковского сектора на общегосударственном и региональном уровнях. Прогнозируются перспективы развития банковского сектора региона.

Ключевые слова: региональный банковский сектор, институциональная структура регионального банковского сектора, показатели развития банковского сектора, проблемы развития регионального банковского сектора.

BANKING SECTOR OF THE OMSK REGION: EVOLUTION AND PROSPECTS

A.M. Sergin, N.N. Medvedev

The article examines the processes of formation of the banking sector of the Omsk region within the banking system of the country of the market type. The trends in the dynamics of its institutional structure between 1989 and 2015 are analyzed. The issues of the Omsk region banking services' provision based on such factors as: institutional saturation with banking services; financial banking services provision in relation to the volume of the loan; the index of the savings business development are considered. The authors compare the provision of the Omsk region with banking services to situation in the Siberian Federal District. They consider the dynamics of the main indicators of the banking sector of the Omsk region: financial performance, working capital and loans, the structure of deposits and loans, overdue debt. The processes of influence of regional banks, branches and internal structural divisions of foreign credit institutions on the economy of the Omsk Region and the targets of the vector of development of the region's banking sector are studied. The main problems of the banking sector in the area are identified. The authors also analyze the measures taken by the Central Bank of the Russian Federation aimed at the strengthening of the stability of the banking sector at the national and regional levels. They forecast the prospects of the region's banking sector development.

Key words: regional banking sector, institutional structure of the regional banking sector, indicators of the banking sector, problems of the regional banking sector development.

Развитие регионального банковского сектора – одно из главных условий успешности экономики любого региона, равно как и влияние развития банковской системы страны в целом на экономику государства. Банковский сектор Омской области в составе двухуровневой банковской системы страны рыночного типа начал формироваться в 1989 г., с регистрацией первых частных банков: Кооперативного банка «Сибирь» (лицензия № 170 от 20 сентября 1989 г.) и Сибирского коммерческого банка экономического сотрудничества «СибЭС» (лицензия № 208 от 5 октября 1989 г.). В 1990 г. были созданы Черлакский коммерческий агропромышленный банк, Коммерческий банк «Омский», Коммерческий агропромышленный банк «Агросервис», Коммерческий банк «Больше-реченский». В 1991 г. зарегистрированы Ком-

мерческий банк «Инвестор», Коммерческий банк «Капитал», в 1992 г. – Акционерный инвестиционный «Омскпромстройбанк» и Акционерный коммерческий банк «Омторбанк». В 1993–1994 гг. в Омской области было зарегистрировано еще восемь новых банков: Коммерческий банк «Мираф-Банк», Акционерный коммерческий банк «Народный Банк Сибири», Коммерческий банк «Омский социальный коммерческий банк», Акционерный коммерческий банк «Интернациональный торговый банк», Акционерный коммерческий переселенческий банк «Соотечественники», Коммерческий банк «Омкредитбанк», Коммерческий банк «Сибирский Купеческий банк», Акционерный коммерческий банк «Сибирский международный инвестиционный банк» [1]. В этот же период в Омской области открывались филиалы мно-

гих иногородних банков. По количеству субъектов банковского сектора максимум (18 региональных банков и 120 филиалов региональных и иногородних банков) был достигнут в 1995–1996 гг. В дальнейшем структурные изменения сектора были связаны только с сокращением числа как региональных банков, так и филиалов региональных и иногородних бан-

ков. В связи с этим именно в период с 1989 по 1995 г. создается банковский сектор Омской области.

Динамика структуры банковского сектора Омской области с момента его формирования в рыночных условиях хозяйствования по 2015 г. (на 1 января) представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Количество региональных кредитных организаций
и филиалов кредитных организаций, действующих в Омской области в 1990–2015 гг.**

Год	Региональные кредитные организации	Филиалы кредитных организаций		
		с головной конторой в Омской области	с головной конторой в других регионах	Всего
1990	2	0	0	0
1991	6	0	68	68
1992	8	0	69	69
1993	10	9	73	82
1994	14	26	81	107
1995	18	34	86	120
1996	18	34	86	120
1997	16	23	81	104
1998	13	22	79	101
1999	9	20	46	66
2000	9	17	43	60
2001	9	1	43	44
2002	8	0	41	41
2003	8	0	41	41
2004	8	0	46	46
2005	8	0	47	47
2006	8	0	49	49
2007	7	0	41	41
2008	7	0	47	47
2009	7	0	50	50
2010	6	0	49	49
2011	6	0	43	43
2012	6	0	41	41
2013	6	0	30	30
2014	6	0	24	24
2015	5	0	20	20

Сост. по: данные Отделения по Омской области Сибирского ГУ Банка России по СФО (до 28 января 2015 г. – ГУ по Омской области БР).

В 1995–1996 гг. наблюдалась относительная стабильность состава субъектов сектора. В 1996–1997 гг. под влиянием конкурентных воздействий других региональных банков и, главным образом, филиалов иногородних кредитных организаций, были закрыты пять региональных банков. Кризисные явления в 1998 г. и одновременное усиление конкуренции в банковском секторе привели к дальнейшему сокращению численности действующих банков в регионе, и к 2001 г. их насчитывалось всего девять. Одновременно в целях оптимизации

банковской деятельности, сокращения операционных и административных расходов в этом же периоде существенно уменьшилась сеть филиалов банков. Численность филиалов иногородних банков сократилась до 43, последний филиал регионального банка был закрыт годом позже. В дальнейшем (до 1 января 2015 г.) на уменьшение численности региональных банков повлияли: отзыв Банком России лицензии – 1 банк; реорганизация в филиал иногороднего банка – 1 банк; перерегистрация головного офиса банка в другой регион – 2 банка. Сравнение

динамики числа субъектов банковского сектора Омской области с аналогичными показателями банковских секторов по Сибирскому федеральному округу (СФО) и по России в целом свидетельствует, что их сокращение в регионе адекватно показателям как по России, так и в СФО. Расчеты, проведенные авторами на основе публикуемых Банком России «Сведений о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе» [2],

свидетельствуют о повсеместном сокращении банков и филиалов в период с 2001 по 2015 г.: в России – на 35 %, в СФО – на 51 %, в Омской области – на 45 %. Численность филиалов иногородних банков в этом же периоде в России сократилась на 45 %, в СФО – на 54 %, в Омской области – на 51 %.

Сведения о показателях обеспеченности Омской области банковскими услугами (на 1 января указанных годов) представлены в табл. 2.

Таблица 2

Показатели обеспеченности банковскими услугами [3]

Год	Регион	Насыщенность банковскими услугами		Индекс развития сберегательного дела (депозиты на душу населения к доходам)	Совокупный индекс обеспеченности региона банковскими услугами*
		Институциональная (по численности населения)	Финансовая (по объему кредитов)		
2006	Сибирский ФО	0,86	0,77	0,66	0,66
	Омская область	0,65	0,63	0,65	0,56
2007	Сибирский ФО	0,92	0,89	0,67	0,72
	Омская область	0,64	0,83	0,65	0,65
2008	Сибирский ФО	0,95	0,91	0,63	0,73
	Омская область	0,68	0,86	0,61	0,66
2009	Сибирский ФО	0,99	0,90	0,59	0,72
	Омская область	0,72	0,81	0,57	0,63
2010	Сибирский ФО	0,96	0,83	0,64	0,69
	Омская область	0,71	0,71	0,63	0,60
2011	Сибирский ФО	0,97	0,83	0,68	0,70
	Омская область	0,74	0,73	0,65	0,60
2012	Сибирский ФО	0,96	0,86	0,69	0,83
	Омская область	0,76	0,74	0,65	0,71
2013	Сибирский ФО	0,96	0,94	0,70	0,86
	Омская область	0,78	0,77	0,64	0,73
2014	Сибирский ФО	0,97	0,94	0,7	0,86
	Омская область	1,05	0,83	0,66	0,83
2015	Сибирский ФО	0,96	0,93	0,68	0,85
	Омская область	1,00	0,73	0,59	0,76

* Приведен расчет показателя по методике Банка России с учетом её изменения в исследуемом периоде.

Показатель институциональной насыщенности банковскими услугами в Омской области (количество кредитных организаций, филиалов и дополнительных офисов кредитных организаций, расположенных на поднадзорной территории, приходящихся на одного жителя) в сопоставлении с её уровнем в банковском секторе страны и СФО характеризуется позитивной динамикой. С начала исследуемого периода значение показателя было существенно ниже значения по СФО с трендом на повышение значения и сокращение разрыва с показателями по округу. В 2013–2014 гг. значение показателя насыщенности банковскими услугами в Омской области достигло уровня по России в целом и превысило показатель по

СФО. Вместе с тем сложившаяся динамика объясняется не только ростом количества субъектов банковского сектора в регионе, но и более низкими темпами его снижения по сравнению с СФО и по России в целом начиная с 2011 г.

По финансовой обеспеченности банковскими услугами применительно к объему выданных кредитов нефинансовым организациям – резидентам и физическим лицам – резидентам (соотношение сальдированных кредитов головных офисов и филиалов региона и валового регионального продукта) Омская область на протяжении всего исследуемого периода отставала от сложившегося уровня этого показателя в банковских секторах как СФО, так и страны в целом.

Аналогичная тенденция сохранялась и по показателю развития сберегательного дела (депозиты на душу населения к доходам). Причем если значения показателей по региону и СФО были практически равны, то отставание показателя от значения по стране в целом имело существенное значение. Сохранение тенденций отставания региональных показателей финансовой обеспеченности банковскими услугами применительно к объему выданных кредитов и развитию сберегательного дела от показателей

по СФО объясняется более низкой средней заработной платой в регионе в сравнении со значением по России в целом (2013 г. – на 11 %, 2014 г. – на 7 %), недостаточной кредитной привлекательностью региона, высоким уровнем инфляции, снижением в последние годы стимулов сбережений.

Динамика основных показателей развития банковского сектора Омской области (на 1 января указанных годов) представлена в табл. 3.

Таблица 3

Показатели развития банковского сектора Омской области

№ п/п	Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Количество КО ¹ , млн руб.	7	7	7	6	6	6	6	6	5
2	Уставный капитал КО, млн руб.	672	1 421	1 528	1 676	1 796	1 946	2 556	2 045	1 763
3	Собственные средства (Капитал) КО, млн руб.	1 609	2 627	2 948	3 038	3 396	3 980	5 207	5 221	3 678
3.1	В пересчете в дол. США	60,8	107,5	90,5	103,4	111,9	124,9	171,2	159,9	65,4
4	Количество ФКО ²	41	47	50	49	43	41	30	24	20
5	Количество ВСПКО ³	562	621	666	601	594	607	623	620	549
6	Финансовый результат всего, млн руб., в т. ч.	1 021	5 689	7 521	507	6 185	8 086	11 800	11 921	нет данных
6.1	КО, млн руб.	179	360	251	–20	145	–123	359	445	165
6.2	ФКО, млн руб.	842	5 329	7 270	527	6 040	8 209	11 441	11 476	нет данных
7	Привлеченные средства всего, млн руб.	33 444	54 692	60 142	74 231	96 279	116 054	139 153	167 347	175 397
7.1	из них вклады физических лиц, млн руб.	30 689	40 396	43 577	54 679	70 881	86 141	106 442	127 922	130 693
8	Структура вкладов, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100
8.1	КО, %	9	14,4	16,4	9,6	9,7	11	9,2	7,9	8,3
8.2	ФКОИФ ⁴ , %	91	85,6	82,4	88	87,4	84,9	79,4	79,8	74
8.3	ФКОИФ ⁵ , %	0	0	1,2	2,4	2,8	4,1	11,4	12,3	17,7
9	Кредиты ⁶ всего, млн руб.	72 816	113 856	132 273	124 443	133 794	181 415	215 622	270 712	296 560
9.1	из них юридическим лицам, млн руб.	38 513	57 383	63 749	66 487	73 074	102 996	108 990	131 044	141 452
9.2	физическим лицам, млн руб.	27 671	47 499	59 284	50 431	52 614	69 577	96 203	128 476	144 053
9.3	индивидуальным предпринимателям, млн руб.	6 632	8 974	9 240	7 525	8 106	8 842	10 429	11 192	11 055
10	Структура кредитов всего, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100
10.1	КО, %	7,8	8,0	6,8	5,7	4,6	3,2	2,0	1,8	1,4
10.2	ФКОИФ, %	83,1	83,4	83,6	75,3	69,7	67,4	61,1	59,1	51,1
10.3	ФКОИФ, %	9,1	8,6	9,6	19,0	25,7	29,4	36,9	39,1	47,5
11	Просроченная задолженность всего (ПЗ), млн руб.	3 777	3 562	7 091	14 144	13 794	12 550	11 592	14 542	60 326
12	Уд. вес ПЗ в общем объеме кредитов	5,2	3,1	5,4	11,4	10,3	6,9	5,4	5,4	20,3

Сост. по: данные Отделения по Омской области Сибирского ГУ Банка России по СФО (до 28.01.2015 г. ГУ по Омской области БР).

¹ Действующие кредитные организации, зарегистрированные в Омской области.

² Филиалы иногородних кредитных организаций на территории Омской области.

³ Внутренние структурные подразделения кредитных организаций (филиалов) на территории Омской области (дополнительные офисы, операционные кассы вне кассового узла, кредитно-кассовые офисы, операционные офисы).

⁴ Филиалы иногородних кредитных организаций, имеющие филиалы на территории Омской области.

⁵ Филиалы иногородних кредитных организаций, не имеющие филиалов на территории Омской области.

⁶ Задолженность по кредитам, предоставленным кредитными организациями России заемщикам Омской области.

Для более объективной оценки исследуемого периода были проанализированы показатели с 2007 (докризисного) до 2015 г.

Как видно, количество действующих кредитных организаций, зарегистрированных в регионе, продолжало снижаться. Собственные средства (капитал) региональных банков в исследуемом периоде увеличились в 2,3 раза. Вместе с тем в эквиваленте дол. США (по курсу на начало соответствующего года) темп прироста составил лишь 7,5 %. Сравнение величины капитала на конец анализируемого периода в сравнении с 1 января 2014 г. (дата максимальной достигнутой величины в исследуемом периоде) показывает, что он сократился на 30 % в рублевой оценке и на 59 % – в долларовой.

Количество филиалов иногородних банков сократилось в два раза. Однако это не сказалось негативно на активности деятельности иногородних банков в регионе, поскольку они не ушли из региона, а в основном перевели филиалы в статус своих внутренних структурных подразделений. Деятельность иногородних банков в регионе постоянно активизировалась. Ресурсная база всех субъектов банковского сектора (основным источником которой были вклады физических лиц), сформированная за счет региональных источников, увеличилась в 5,2 раза. При этом доля вкладов, привлеченных банками региона, снижалась, составив на 1 января 2015 г. лишь 8,3 % против 14,4 % на начало 2008 г.

Еще более показательна кредитная экспансия иногородних банков. При увеличении кредитных вложений более чем в 4 раза, доля кредитов, предоставленных региональными банками, имела устойчивый тренд к снижению. Если на начало 2007 и 2008 гг. их доля в структуре кредитных вложений региона составляла около 8 %, то на 1 января 2015 г. – лишь 1,4 %. В 1996 г. как наиболее успешном для региональных банков с точки зрения их институциональной структуры на долю омских банков в структуре кредитных вложений региона приходилось более 30 %. О снижении роли региональных банков в экономике Омской области свидетельствует и их совокупный финансовый результат в период исследования. Демонстрируя разнонаправленный тренд изменения, полученная банками региона прибыль в 2013 г. в сравнении с 2006 г. увеличилась в 2,5 раза, филиалов иногородних банков – в 13,6 раза. При этом доля омских банков в совокупном финансовом результате банковского сектора региона постоянно снижалась: с 17,5 % по результатам работы в 2006 г. до 3,7 % в 2013 г.

Формирование эффективной политики в области построения и развития банковского сектора для России с ее огромной территорией и включая региональные аспекты – задача сложная. Исходя из значимости влияния состояния банковской системы страны на экономику государства и региональных банковских секторов на успешность экономики любого региона Банк России в рамках реализации денежно-кредитной политики ведет постоянную работу по укреплению и совершенствованию банковского сектора страны.

Создание сильного экономического блока и развитие банковского сектора Омской области (как его локомотива) взаимосвязаны и имеют важное значение в решении приоритетных задач для социально-экономического развития региона. Это и определяет их постоянное нахождение в поле зрения региональных органов власти и Отделения по Омской области Сибирского ГУ Банка России (Главного управления Банка России по Омской области до 28 января 2015 г.).

В основе вектора развития банковского сектора области – приоритеты социально-экономического развития региона, определяемые Правительством Омской области. Среди основных задач на современном этапе:

- развитие кластерной модели экономики в рамках реализации Стратегии социально-экономического развития области до 2025 г.;

- использование преимуществ настоящего времени, связанных с необходимостью импортозамещения и нацеленных на импортоопережение (в том числе с проектами развития глубокой переработки сельскохозяйственного сырья, замещения завозной продукции местными аналогами);

- работа по созданию благоприятной деловой и инвестиционной среды для предпринимателей (развитие регионального инвестиционного законодательства и специальной инфраструктуры, активная информационная и организационная поддержка инвесторов, снижение барьеров с особым отношением к малому и среднему бизнесу) [4].

В настоящее время наблюдаются следующие основные проблемы и тенденции в развитии банковского сектора области.

Отмечается ослабление инвестиционных позиций региональных банков. Несмотря на то, что они работают в относительно стабильной, скрепленной длительно формировавшимися, устойчивыми, партнерскими связями с клиентами нише, они не способны конкурировать с крупными иногородними банками по ценовым

параметрам кредитных услуг. На фоне масштабного отзыва Центральным банком РФ лицензий у мелких и средних банков им все более проблематично привлекать ресурсы по ставкам, предлагаемым филиалами крупных иногородних банков, работающих в регионе. Поэтому их финансовый результат не позволяет существенно наращивать собственные средства, а привлеченные ресурсы – наиболее дорогие и наименее «длинные». Одновременно ограниченность ресурсной базы не позволяет им удовлетворять запросы клиентов по крупным проектам.

Работа филиалов и более мелких внутренних структурных подразделений иногородних банков в регионе имеет свою специфику. Часть важных функций, включая оценку кредитных рисков, принятие решений по крупным инвестиционным сделкам, выполняют головные офисы, что затрудняет ведение бизнеса в регионе, снижает прозрачность этой части банковского сектора региона. При этом в случае недостатка ликвидности в банке ресурсы, как правило, перераспределяются в головной офис.

В условиях кризисных явлений в экономике во всех субъектах банковского сектора резко возросла доля просроченной задолженности, снизилась производительная сила финансовых активов, обострилась проблема «дефицита качественных заемщиков». Наблюдающийся неудовлетворенный спрос на кредитные услуги не всегда является платежеспособным и зачастую основан на необходимости решения проблем только в текущей деятельности. Расширяется профиль банковских рисков. Помимо кредитных рисков, обусловленных как финансовым состоянием заемщиков, так и концентрацией рисков у ряда банков, все более важную роль играют риски, вызванные валютными сегментами финансового рынка.

Существенное сокращение количественного состава банковского сектора страны в 2014–2015 гг. – наряду с активно публикуемыми средствами массовой информации прогнозами о возможном прекращении деятельности в 2015–2016 гг. до 200 и более банков [5], а также предложениями ограничить для клиентов банков возможность многократно получать компенсации по вкладам в банках-банкротах [6], не способствуют повышению доверия населения к устойчивости банковского сектора, что сокращает возможности диверсификации и наращивания банками объемов ресурсных источников.

Одновременно девальвация рубля и сохраняющаяся высокая волатильность его курса к доллару США и евро усиливают фактор не-

уверенности населения в долгосрочных сбережениях [7].

Несмотря на эти проблемы, энергичные и своевременные меры Центрального банка РФ по очищению банковского сектора от организаций, которые не способны принимать адекватные и действенные меры по противостоянию принимаемым рискам и (или) вовлечены в сомнительные операции [8], комплексное использование им инструментов денежно-кредитного регулирования позволили предотвратить лавинообразное развитие кризисных явлений в стране на рубеже 2014–2015 гг., способствовали сохранению доверия хозяйствующих субъектов и населения к кредитным организациям, что подтверждается повышением уровня обеспеченности Омской области банковскими услугами.

Государственное нормативно-правовое регулирование финансовых рынков подразумевает выстраивание Банком России, выполняющим функции мегарегулятора, своеобразных рамочных ограничений и формирование единых требований к правилам поведения игроков на отдельных сегментах финансового рынка. Однако более тонкая настройка и управление состоянием рынка осуществляются с использованием рыночных методов воздействия на финансовые потоки. Законодатель наделил Банк России всего 8 основными инструментами и методами денежно-кредитной политики (далее – ДКП). Для практической реализации единой государственной ДКП и в целях формирования однородного рыночного пространства страны Банку России важно найти разумное сочетание масштабов централизованного и регионального применения этих инструментов.

На уровне региона большинству территориальных учреждений Банка России доступны для использования три инструмента: 1) это контроль за соблюдением кредитными организациями установленных нормативов обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования); 2) проведение операций рефинансирования кредитных организаций; 3) проведение депозитных операций.

Таким образом, первая региональная особенность применения инструментов ДКП в целях регулирования финансовых рынков – существенное ограничение набора инструментов, применяемых на местах: всего три. Как представляется, это не является недостатком, а скорее отражает сложившуюся и вполне разумную форму сочетания централизации и децентрализации, позволяющую учитывать особенности региональных рынков.

Важно отметить, что масштабы использования инструментов ДКП зависят от структуры банковского сектора региона. В настоящее время принято выделять три составляющие: региональные банки, филиалы иногородних кредитных организаций и внутренние структурные подразделения иногородних кредитных организаций. Масштабы участия территориальных учреждений Банка России в формировании обстановки на региональных сегментах финансовых рынков во многом зависят от статуса действующих в регионе кредитных учреждений и существенно отличаются.

Региональные банки могут использовать все три доступных на региональном уровне инструмента ДКП. Филиалы – могут пользоваться только рефинансированием, да и то, если им разрешит головной офис. Внутренние структурные подразделения не имеют доступа к операциям с Банком России, хотя их влияние на уровень обеспеченности региона банковскими услугами может быть значительным. Например, в Омской области на 1 декабря 2015 г. почти половина регионального кредитного портфеля обеспечивается такими субъектами банковского сектора.

Вторая региональная особенность применения инструментов ДКП в целях регулирования финансовых рынков связана с тем, что масштабы их использования зависят от институциональных характеристик банковского сектора. Чем больше региональных банков, тем больше инструментов ДКП используется на региональном уровне и тем существеннее их воздействие на состояние денежного рынка. Если в регионе останутся только внутренние структурные подразделения (не банки и не филиалы), то в таком регионе операции ДКП проводиться не будут.

Регулирование нормативов обязательных резервов (далее – ОР), депонируемых в Банке России, является одним из наиболее эффективных инструментов денежно-кредитной политики. Особенностью практического применения этого инструмента является централизованное, на уровне Совета директоров Банка России, установление норматива ОР. При этом последствия применения новых нормативов ведут прежде всего к изменениям в балансе каждой кредитной организации и затем проявляются на финансовых рынках. Территориальные учреждения Банка России контролируют правильность проведения этих операций.

На этапе становления банковского сектора России (1990–1995 гг.) суммы, размещенные на счетах ОР, достигали 20 % от активов кредитной организации. Затем (1998–2004 гг.) они

постепенно снизились до 5 %. Столь существенное изъятие ресурсов из делового оборота оказывало негативное воздействие на развитие банковского бизнеса. В 2004 г. Банк России пошел на радикальное изменение механизма резервирования. Расчетная величина ОР стала уменьшаться на величину фактических рублевых денежных средств, находящихся в кассе кредитной организации. Кредитные организации получили возможность на хранение части ОР (в настоящее время 80 %) на корреспондентском счете с правом его использования при условии, что средний хронологический остаток на корсчете будет на уровне не меньше, чем установленная Банком России величина. В настоящее время доля средств на счетах ОР стала составлять около 0,1 % валюты баланса кредитных организаций.

Таким образом, можно сделать вывод, что созданный в России механизм обязательного резервирования не только позволяет эффективно достигать целей ДКП, но и в значительной степени определяет привлекательность банковского бизнеса для инвесторов.

Ресурсы Банка России оказывают существенное влияние на состояние финансовых рынков, в том числе на их региональные составляющие. Полноценный доступ региональных банков к ресурсам Банка России стал возможен только в 2003 г. В последнее время объем ежегодно предоставленных на территории Омской области кредитов Банка России находится в диапазоне от 50 до 100 млрд руб. и имеет четко выраженную тенденцию к росту. В основном кредитные организации пользуются внутривнебными кредитами, а также кредитами овернайт. Анализ показывает, что имеющееся в распоряжении кредитных организаций и филиалов обеспечение потенциально позволяет им увеличить объем операций рефинансирования в три-пять раз.

Выполняя функции финансового посредника, Банк России через его территориальные учреждения проводит операции как по предоставлению, так и по адсорбированию ликвидности с финансовых рынков. Соотношение масштабов этих двух противоположных операций зависит от региональных особенностей. В ряде регионов депозитные операции носят массовый характер. В Омской области операции по привлечению средств кредитных организаций региона в депозиты Банка России единичны, а наиболее востребованным инструментом ДКП является рефинансирование.

В кризисные периоды развития событий особо наглядно проявлялся положительный си-

нергетический эффект при комплексном использовании инструментария денежно-кредитного регулирования. Например, в банковском секторе Омской области, как и в целом в России, летом 2004 г. из-за «кризиса недоверия» возник значительный спрос на ресурсы, образовалось лавинообразное нарастание объемов операций рефинансирования. Такое положение не могло продолжаться длительный период. Поэтому своевременное изменение нормативов обязательного резервирования в сторону их снижения привело к тому, что в хозяйственный оборот банковского сектора области было введено более 400 млн руб. Именно это способствовало стабилизации обстановки на денежном рынке региона.

Подобным образом Банк России действовал и в период кризисных событий осенью 2008 г. Нормативы обязательного резервирования были сокращены в четырнадцать раз. Такое масштабное снижение нормативов при появлении первых признаков кризисных явлений позволило омским банкам в течение сентября – ноября 2008 г. оперативно получить и ввести в свой деловой оборот более 240 млн руб., а в целом по России – около 300 млрд руб. Как показало дальнейшее развитие событий, именно эти меры в сочетании с беспрецедентными по объемам операциями рефинансирования оказались одними из самых мощных антикризисных решений, оказавших существенное стабилизирующее воздействие на банковский сектор и все сегменты финансового рынка.

В качестве третьей региональной особенности применения инструментов ДКП в целях регулирования финансовых рынков выступает требование о комплексном их использовании.

И это требование является важнейшим и обязательным условием для успешного развития как банковского сектора любого региона, так и финансового рынка в целом, особенно в кризисные периоды.

Омская область, демонстрируя довольно высокий уровень социально-экономического развития, имеет (в количественном отношении) достаточно развитый банковский сектор. Однако сеть кредитных организаций на территории области расположена неравномерно. Наибольшая их часть сосредоточена в областном центре. Именно в г. Омске находятся ведущие промышленные предприятия области, кредитные организации, предлагающие широкий спектр банковских услуг. В настоящее время в банковском секторе области ведущие позиции занимают банки с государственным участием. Региональные банки не выдерживают конкуренции, их влияние на инвестирование хозяйствующих субъектов и обеспечение банковскими услугами населения существенно снижается. Безусловным лидером на региональном банковском рынке являются учреждения Сбербанка России. В среднесрочном периоде (3–5 лет) – конфигурация институциональной структуры банковского сектора области будет формироваться как результат конкурентной борьбы между банками с государственным участием и крупными частными банками. Банковский сектор Омской области по интенсивности своего развития был и останется лидером среди отраслей региональной экономики. Обеспеченность банковскими услугами региона будет постепенно повышаться, приближаясь к среднероссийским показателям.

1. Банк России: история создания и развития в Омской области (1895–2010 гг.) : к 150-летию Банка России. – М., 2010. – 520 с.

2. Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе / Банк России. – URL : <http://www.cbr.ru/regions/> (дата обращения: 24.10.2015).

3. Отчеты о развитии банковского сектора и банковского надзора (годовые выпуски) / Банк России. – URL : <http://www.cbr.ru/publ/> (дата обращения: 24.10.2015).

4. Задачи региональной политики в 2015 г. – URL : <http://www.omsk.ru/news/gubernator-omskoy-oblasti> (дата обращения: 24.10.2015).

5. В этом году могут обанкротиться 200 банков. – URL : <http://www.msn.com/ru-ru/money/business> (дата обращения: 24.10.2015).

6. Медведев поручил изучить идею Г. Грефа об ограничении страховок по вкладам. – URL : <http://www.rbc.ru/finances/> (дата обращения: 24.10.2015).

7. ЦБ рассказал об изменении отношения россиян к вкладам после девальвации. – URL : <http://www.rbc.ru/finances/> (дата обращения: 24.10.2015).

8. Сергин А. М. Банковский надзор и устойчивость кредитных организаций: действующая система, проблемы // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». – 2015. – № 2. – С. 55–65.

1. (2010), Bank Rossii: istoriya sozdaniya i razvitiya v Omskoi oblasti (1895–2010 gg.): K 150-letiyu Banka Rossii [The Bank of Russia: the history of foundation and development in Omsk Oblast (1895–2010): On the 150th anniversary of the Bank of Russia], Moscow, 520 p.

2. Svedeniya o kolichestve deistvuyushchikh kreditnykh organizatsii i ikh filialov v territorial'nom razreze. Bank Rossii [Information on the number of banking institutions and their branches in territorial aspect. Bank of Russia], available at: <http://www.cbr.ru/regions/> (accessed October 24, 2015).

3. Otchety o razvitii bankovskogo sektora i bankovskogo nadzora (godovye vypuski). Bank Rossii [Reports on the development of the Banking Sector and Banking Supervision and Regulation (annual issues). Bank of Russia], available at: <http://www.cbr.ru/publ/> (accessed October 24, 2015).

4. Zadachi regional'noi politiki v 2015 g. [Regional Policy Challenges in 2015], available at: <http://www.omsk.ru/news/gubernator-omskoy-oblasti> (accessed October 24, 2015).

5. V etom godu mogut obankrotit'sya 200 bankov [200 banks may go bankrupt this year], available at: <http://www.msn.com/ru-ru/money/business> (accessed October 24, 2015).

6. Medvedev poruchil izuchit' ideyu G. Grefa ob ogranichenii strakhovok po vkladam [Medvedev instructed to explore the G. Gref's idea about the limitation of deposits insurance], available at: <http://www.rbc.ru/finances/> (accessed October 24, 2015).

7. TsB rasskazal ob izmenenii otnosheniya rossiyan k vkladam posle deval'vatsii [Central Bank spoke about an attitude change of Russians to the deposits after the devaluation], available at: <http://www.rbc.ru/finances/> (accessed October 24, 2015).

8. Sergin, A. M. (2015), Bankovskii nadzor i ustoichivost' kreditnykh organizatsii: deistvuyushchaya sistema, problemy. Vestnik Omskogo universiteta. Seriya "Ekonomika" [Banking Supervision and Regulation and the stability of banking institutions: current system, problems. Herald of Omsk University. Series "Economics"], No. 2, pp. 55–65.

Сведения об авторах:

Сергин Александр Максимович – канд. экон. наук, доцент Омского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

E-mail: a_sergin@mail.ru

Медведев Николай Николаевич – канд. экон. наук, доцент

E-mail: nnmedvedev@yandex.ru

About the authors:

Sergin Aleksandr Maksimovich – candidate of economic sciences, associate professor in Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk branch

E-mail: a_sergin@mail.ru

Medvedev Nikolay Nikolaevich – candidate of economic sciences, associate professor

E-mail: nnmedvedev@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 30 ноября 2015 г.

НЕФОРМАЛЬНЫЕ НОРМЫ МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И ФАКТОРЫ*

Т.Ю. Стуken

Рассматривается реализация заложенных в российском законодательстве принципов оказания медицинской помощи населению, связанных с соблюдением этических и моральных норм, уважительного и гуманного отношения к пациентам, учетом рационального использования времени пациентов и иного через анализ неформальных норм трудовой деятельности врачей.

Эмпирической основой исследования являются материалы анкетного опроса врачей (110 чел., типологическая выборка по муниципальным учреждениям здравоохранения г. Омска). В исследовании определено отношение врачей к различным причинам, с которыми пациенты обычно связывают недостаточный уровень медицинского обслуживания. Выделено два кластера врачей. Один из них (70 % выборки) характеризуется невниманием к большинству заявляемых пациентами проблем. Второй кластер, включающий оставшиеся 30 % выборки, представлен врачами, в той или иной степени разделяющими мнение пациентов по большинству вопросов.

Особое внимание уделено отношению врачей к вопросам, решение которых в значительной степени зависит от усилий организации и в меньшей степени подвержено внешним причинам. Среди них: своевременность приема, возможность и целесообразность сокращения очередей на прием к врачу, внимание к пациенту. Кроме того, получены оценки фактического и желаемого состояния внутриорганизационных норм, определяющих отношения врачей с пациентами.

Определены факторы, оказывающие влияние на восприятие врачами различных проблем в области медицинского обслуживания населения. Среди них – социально-демографические характеристики врачей (пол, возраст, стаж работы в медицинских учреждениях), а также наличие опыта работы в частных клиниках. Сделан вывод о том, что значительная часть врачей имеет завышенные оценки относительно уровня развития данных норм, а значимость разрыва между фактическим и желаемым состоянием крайне невелика. Это означает, что вопрос формирования и поддержания норм работы с пациентами требует целенаправленных усилий со стороны медицинских учреждений и отделов по работе с персоналом.

Ключевые слова: неформальные нормы, качество обслуживания.

INFORMAL STANDARDS OF MEDICAL CARE IN THE OMSK REGION: STATUS AND FACTORS

T.Yu. Stuken

This article discusses the implementation of the principles for the medical care provision, which are connected with ethical and moral standards, a respectful and humane attitude to patients, rational use of time of patients, etc. through the analysis of informal norms of labor activity of the doctors.

The empirical basis of the study is the data of a questionnaire survey of doctors (110 respondents, a sample stratified according to municipal health care institutions of Omsk). The study describes the attitude of doctors to various reasons which, in the opinion of patients, are associated with a low level of medical care. There were selected two clusters of doctors. One of them (70 % of the sample) is characterized by inattention to most of the problems claimed by patients. The second cluster (the remaining 30 % of the sample) includes the doctors, who in varying degrees shared the patient's point of view on most issues.

Special attention is paid to the attention of doctors to questions, the solution of which largely depends on the efforts of the organization and to a lesser extent prone to external reasons. They are timeliness of admission, the possibility and feasibility of reducing queues at the reception to the doctor, attention to the patient. In addition, there were provided the estimates of actual and desired state of organizational norms that define the relationship between doctors and patients.

The article identifies factors that influence the perception of the doctors of various problems in the field of medical care. These factors are socio-demographic characteristics of doctors (gender, age, work experience in medical institutions) and the availability of work experience in private clinics. It is concluded that a significant percentage of doctors overestimated the level of development of these norms, and the significance of the gap between actual and desired state is very small. This means that the question of the formation and maintaining of the patient care standards requires purposeful effort on the part of medical institutions and departments for work with personnel.

Key words: informal norms, quality of service.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ – региональный конкурс «Российское могущество прирастать будет Сибири и Ледовитым океаном» 2015 – Омская область «Внутриорганизационные резервы повышения качества и доступности медицинского обслуживания в Омской области», проект № 15-12-55010.

Охрана здоровья граждан в современных условиях является одним из важнейших приоритетов государственной социальной политики.

Федеральным законом «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (далее – Закон) закреплены основные принципы охраны здоровья населения России, к которым, среди других, относятся соблюдение прав граждан в сфере охраны здоровья и обеспечение связанных с этими правами государственных гарантий; приоритет интересов пациента при оказании медицинской помощи; доступность и качество медицинской помощи [1, ст. 4]. В последующих статьях данного закона содержится конкретизация данных принципов.

Так, соблюдение прав граждан в сфере охраны здоровья обеспечивает охрану здоровья независимо от пола, расы, возраста, национальности, языка, наличия заболеваний, состояний, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям и от других обстоятельств [1, ст. 5].

В соответствии с принципом приоритетов интересов пациента медицинская помощь оказывается с соблюдением этических и моральных норм, уважительного и гуманного отношения к пациентам со стороны медицинских работников и иных работников медицинской организации; с учетом его физического состояния и с соблюдением по возможности культурных и религиозных традиций пациента; с учетом рационального использования его времени; создания условий, обеспечивающих возможность посещения пациента и пребывания родственников с ним в медицинской организации с учетом состояния пациента [1, ст. 6].

Принцип доступности медицинской помощи предполагает ее оказание с учетом приближенности к месту жительства, месту работы или обучения; наличие необходимого количества медицинских работников и уровня их квалификации; возможность выбора медицинской организации и врача; применение порядков оказания медицинской помощи и стандартов медицинской помощи; предоставление медицинской организацией гарантированного объема медицинской помощи в соответствии с программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи; транспортную доступность медицинских организаций для всех групп населения, в том числе инвалидов и других групп населения с ограниченными возможностями передвижения [1, ст. 10].

В последние годы в системе здравоохранения принят ряд документов, регламентирующих порядок оказания медицинской помощи населению:

- стандарты оказания первичной медико-санитарной помощи, специализированной медицинской помощи, стандарты скорой и паллиативной медицинской помощи [2];

- порядки оказания медицинской помощи по отдельным ее видам, профилям, заболеваниям или состояниям (группам заболеваний, состояний) [3];

- критерии оценки качества медицинской помощи, сформированные на основе порядков оказания медицинской помощи и стандартов медицинской помощи, утвержденных Министерством здравоохранения Российской Федерации, а также клинических рекомендаций (протоколов лечения) по вопросам оказания медицинской помощи, разработанных и утвержденных медицинскими профессиональными некоммерческими организациями [4].

Актуален вопрос о том, насколько в действительности доступна для граждан медицинская помощь, предусмотренная стандартами ее оказания, с учетом сложившегося объема финансирования медицинских учреждений и их обеспеченности необходимым медицинским персоналом и оборудованием. Так, по данным Министерства здравоохранения Российской Федерации, в 2014 г. территориальные программы государственных гарантий являлись бездефицитными только в 22 субъектах страны, а дефицит финансового обеспечения в семи регионах страны достигал 60–78,4 %. Около 90 % регионов страны испытывали дефицит врачей по специальностям «анестезиология-реаниматология», «патологическая анатомия», «клиническая лабораторная диагностика», «рентгенология», «фтизиатрия», «психиатрия». Кроме того, отмечался дисбаланс в обеспеченности медицинскими кадрами организаций, оказывающих медицинскую помощь в стационарных и амбулаторных условиях как в целом, так и в разрезе отдельных групп работников: врачей-специалистов и врачей-терапевтов (педиатров) участковых; в сельской местности и в городах; в соотношении между количеством врачей и медицинских работников со средним профессиональным образованием [5].

Вместе с тем отсутствие в стандартах и порядках регламентации вопросов, связанных с соблюдением ряда принципов, предусмотренных ст. 6 Закона, приводит к тому, что отношения в данной сфере регулируются неформальными нормами. Поэтому доступность и каче-

ство медицинской помощи населению определяется не только существующим законодательством, объемом финансирования и кадровой обеспеченностью, но и внутриорганизационной средой медицинских организаций – особенностями организационной культуры вообще и отношением к пациенту в частности, организацией труда медицинских работников, оборудованием доступных и удобных мест ожидания приема врача и пр.

В таких условиях варианты сочетания формальных и неформальных норм, определяющих деятельность врача, могут иметь две крайние формы проявления:

- избирательное отношение к формальным нормам и выполнение только тех параметров трудовой деятельности, которые в наибольшей степени контролируются, и недостаточное внимание к тем сторонам, выполнение которых оценить сложно (ориентация на формальные требования и документы);

- попытка сохранить прежние характеристики трудовой деятельности при соблюдении минимально необходимых формальных норм (ориентация на пациента).

В настоящей статье предпринята попытка выявления и анализа неформальных норм и их влияния на деятельность врачей в муниципальных медицинских учреждениях г. Омска. Исследование выполнено по результатам анкетного опроса врачей в 2015 г. Сформированная по типологическому признаку выборка составила 110 чел.

В анкете врачам задавались вопросы, позволяющие диагностировать отношение врачей к уровню удовлетворенности пациентов медицинским обслуживанием, различным причинам недовольства населения медицинским обслуживанием, включая невнимание к пациентам, нарушение сроков приема, платность медицинских услуг, наличие очередей на обследование и пр. В качестве показателя трудового поведения использовался ответ на вопрос о распределении рабочего времени врача. По данным опроса, 80 % врачей более половины времени приема тратят на заполнение бумаг и только 20 % большую часть времени приема уделяют непосредственно работе с пациентом.

По мнению врачей, удовлетворенность населения качеством медицинской помощи весьма высока: 65,4 % опрошенных полагают, что население полностью удовлетворено либо скорее удовлетворено полученными услугами в системе здравоохранения. Отметим, что эти данные значительно выше, чем предусмотренные Территориальной программой государст-

венных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Омской области на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг., где планируется достижение удовлетворенности населения на уровне 49 % [6].

В ходе опроса респондентам был задан вопрос о возможных причинах недовольства пациентов, при ответе на который можно было выбрать все существенные с точки зрения врачей причины. Кластеризация ответов на данный вопрос методом *k*-средних позволила разбить всю выборку респондентов на 2 группы.

К первой было отнесено 33 врача (30,0 % выборочной совокупности). По своим характеристикам эта группа представлена врачами, которые фиксируют недовольство пациентов и связывают его с конкретными причинами. Вторая группа врачей, охватывающая оставшиеся 70 % респондентов, полагает, что какие-либо основания для недовольства пациентов практически отсутствуют (рис. 1). Таким образом, можно зафиксировать факт несоответствия оценок качества предоставления медицинских услуг пациентов – с одной стороны, и большей части врачей – с другой. Другими словами, большинство врачей переоценивает качество оказания медицинских услуг и не склонно видеть (и решать) те проблемы, с которыми сталкивается население при обращении в муниципальные учреждения здравоохранения.

По результатам анализа нами не выявлено статистически значимой связи между принадлежностью врача к тому или иному кластеру – с одной стороны, и его социально-демографическими характеристиками (пол, возраст, стаж работы в медицине) и наличием опыта работы в частной клинике – с другой. Обращает на себя внимание тот факт, что причины недовольства пациентов врачи склонны видеть почти исключительно во внешних обстоятельствах. Так, на вопрос о недостаточной квалификации медицинского персонала как причине недовольства пациентов утвердительно ответил только один респондент (ввиду того, что в обеих группах врачей значение практически не отличается от нуля, данная причина не указана на рис. 1).

По каждой из возможных причин недовольства пациентов врачам был задан вопрос об их оценке сложившейся ситуации, о возможности и целесообразности ее корректировки. Среди вариантов ответов респондентам предлагались оценки и решения, связанные как с состоянием внешней среды (например, объемов финансирования), так и с состоянием внутренних процессов в организации, среди которых –

и сложившиеся неформальные нормы. На оценке влияния последних на качество медицин-

ского обслуживания населения остановимся подробнее.

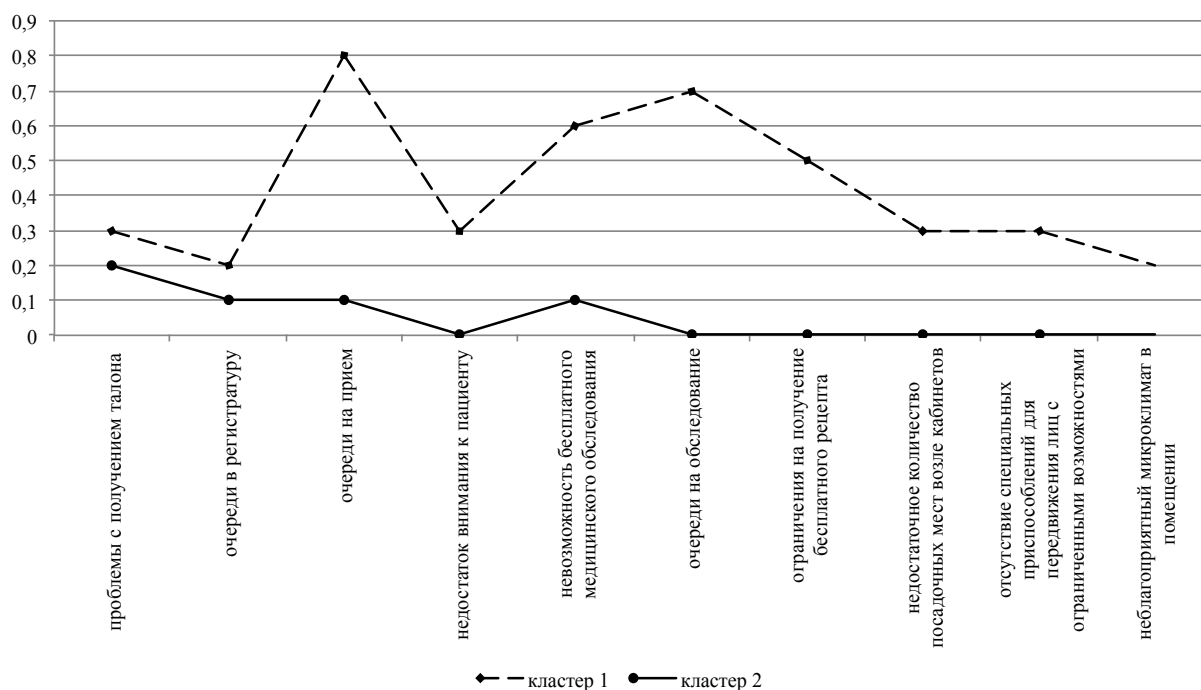


Рис. 1. Удельный вес ответов врачей о причинах недовольства пациентов качеством медицинского обслуживания

Например, в 70 % случаев респонденты заявили о том, время приема пациентов, указанное в талоне, соблюдается строго или его смещение происходит лишь иногда. Каждый пятый опрошенный зафиксировал смещение времени приема пациентов в большинстве случаев, а 9,1 % указали, что это происходит практически всегда. При этом имеется четкая связь между фактом смещения времени приема — с одной стороны, и отношением врачей к данному явлению — с другой. Так, врачи, указавшие, что время приема пациентов практически всегда соблюдается, в 51,0 % случаев считают эту сторону деятельности важной и полагают, что медицинская организация должна принимать все меры к тому, чтобы прием пациентов велся в сроки, указанные в талоне. Напротив, среди тех, кто фиксирует смещение времени приема часто и практически всегда, только 12,5 % разделяют такой вариант ответа, а 46,9 % не склонны придавать большого значения данной проблеме, поскольку устранить ее, по их мнению, невозможно (для сравнения: в группе врачей, указавших, что время приема практически всегда соблюдается, доля аналогичных ответов составила всего 4,1 %). Уровень статистической значимости значения χ^2 Пирсона составил 0,00. Характерно, что сторонниками мер ведения приема пациентов строго по запланированному времени в большей степени являются те

врачи, у которых имеется опыт работы в частных клиниках (уровень статистической значимости значения χ^2 Пирсона — 0,09).

Следующий аспект деятельности врачей, оказывающий влияние на удовлетворенность пациентов, связан с тем вниманием, которое врачи уделяют пациенту. Из полученных ответов следует, что почти половина врачей (42,7 %) не видит оснований для недовольства пациентов, считая, что для их жалоб на невнимание врачей нет никаких объективных оснований. При этом распространенность такой позиции не зависит от пола, возраста, стажа работы врача и наличия опыта работы в частной клинике.

В то же время эта позиция коррелирует с трудовым поведением врача. Среди врачей, уделяющих более 50 % рабочего времени заполнению документов, ее придерживаются 39,8 % опрошенных, в то время как среди уделяющих более 50 % рабочего времени работе с пациентом — 54,5 % (уровень статистической значимости значения χ^2 Пирсона — 0,15). Другими словами, врачи, будучи вынуждены заполнять значительное количество документов во время приема, осознают влияние роста объема документации на снижение качества оказываемых услуг.

Пятая часть врачей считает жалобы пациентов не заслуживающими серьезного внимания. Они соглашались с высказыванием «Задача врача — это постановка верного диагноза

и назначение лечения, остальное, в том числе и жалобы на невнимание, неважно». Распространенность такой позиции плавно убывает с ростом стажа работы в медицине. Среди ее сторонников – каждый третий врач со стажем работы в медицине до 3 лет и только 13,9 % врачей, имеющих стаж работы свыше 10 лет (уровень статистической значимости значения χ^2 Пирсона – 0,14).

Еще один важный вопрос о состоянии неформальных норм связан с представлениями врачей о резервах повышения качества оказания медицинских услуг. Респондентам было предложено оценить фактическое и желаемое состояние десяти аспектов деятельности медицинских организаций, оказывающих влияние на качество медицинского обслуживания. Оценку предлагалось провести по пятибалльной шкале от 1 («совсем неважно»), до 5 («очень важно»).

Согласно полученным результатам, ответы врачей о фактическом и желаемом состоянии различных внутриорганизационных аспектов деятельности медицинских организаций существенно расходятся.

Фактические значения оценок по параметрам располагаются в диапазоне от 2,7 (перевод работников на эффективный контракт) до 4,1 балла (повышение квалификации). Оценки характеристик, связанных с нормами общения с пациентами (внимание к каждому пациенту, его проблемам; этические стандарты общения с пациентами) достаточно высоки: 3,7 и 3,8 балла соответственно (3-е и 4-е места в общей иерархии).

Разброс в оценке желаемых характеристик значительно меньше – от 4,3 (изменение со-

отношения врачей и среднего медицинского персонала) до 4,57 балла (автоматизация работы регистратуры). Необходимость уделять внимание каждому пациенту, его проблемам оценена в 4,47 балла, а важность этических стандартов общения с пациентами – в 4,43 балла (7-е и 8-е места в общей иерархии соответственно).

Важно отметить, что фактическая оценка внимания к пациенту оказывается несколько выше у врачей, уделяющих 50 % и более времени оформлению документов: 3,8 балла против 3,7, как и ориентация на этические стандарты – 3,9 балла против 3,5. Возможно, причина связана с тем, что меньшее время контакта с пациентами просто не позволяет им глубоко понять имеющиеся проблемы. Однако при этом желаемое состояние оценок важности этических стандартов все же выше у тех врачей, которые большую часть времени уделяют непосредственно пациентам: 4,6 балла против 4,4.

Схожие оценки получены при анализе таблиц сопряженности между принадлежностью врача к кластерам, указанным на рис. 1, и характеристиками отношения к пациентам. На рис. 2 видно, что работники, относящиеся к первому кластеру, более высоко оценивают необходимость изменений в указанных направлениях деятельности. Представители второго кластера, не видящие серьезных проблем в работе медицинских организаций, уже сегодня демонстрируют завышенные оценки внимания к пациентам и соблюдения этических норм в общении с ними.

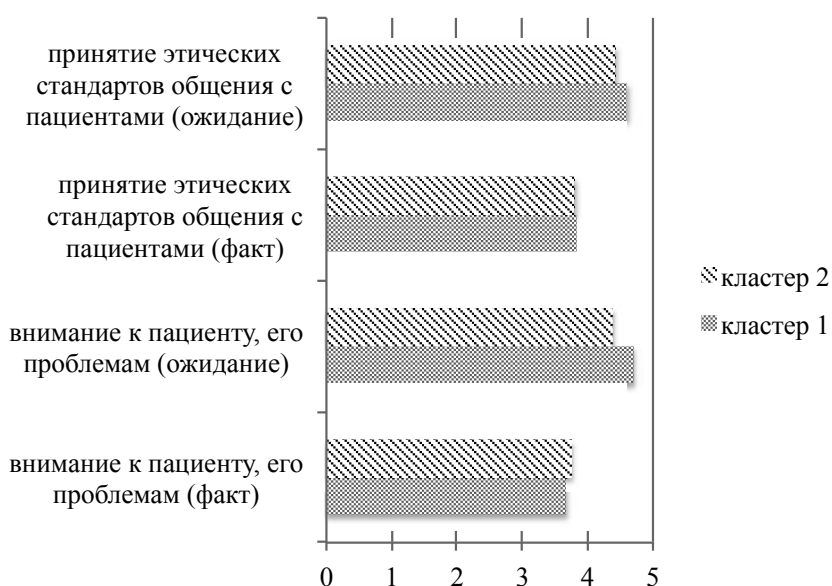


Рис. 2. Фактические и ожидаемые оценки значимости некоторых сторон деятельности врачей, баллы (от 1 – «совсем не важно» – до 5 – «очень важно»)

Таким образом, можно констатировать противоречивую ситуацию.

Во-первых, сообщество врачей по восприятию ценностей, заложенных в ст. 6 Закона, неоднородно. Большая часть ориентирована на соблюдение формальных регламентов, часто понимая, что это ведет к снижению качества обслуживания, но при этом не фиксируя серьезность проблемы. Для второй, значительно меньшей по численности группы, характерен иной подход, направленный на учет индивидуальных потребностей пациентов.

Формально все вопросы, связанные с вниманием к пациенту, уже сейчас оцениваются как достаточно важные для организации, и врачи видят целесообразность формализации норм общения с пациентами посредством разработки этических стандартов. С другой стороны, одни из наименее низких разрывов между фактическим и идеальным состоянием указанных

сторон деятельности свидетельствуют о том, что данные вопросы в ближайшее время могут оказаться на периферии внимания медицинских организаций. Это означает, что вопрос формирования и поддержания норм работы с пациентами требует целенаправленных усилий со стороны медицинских учреждений, а учитывая высокий уровень стандартизации и формализации деятельности в медицине, возможно, стоит вести речь и о разработке документов, определяющих рамочные ориентиры трудового поведения врачей в данном аспекте. По нашему мнению, основным инструментом стимулирования трудового поведения в указанном направлении могут стать не только и не столько эффективные контракты, сколько развитая система мер формирования и поддержания организационной культуры медицинских учреждений и система нематериального стимулирования врачей.

1. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации : Федеральный закон от 21 нояб. 2011 г. № 323-ФЗ. – URL : <http://www.rosminzdrav.ru/documents/7025-federalnyy-zakon-ot-21-noyabrya-2011-g-323-fz-ob-osnovah-ohrany-zdorovya-grazhdan-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 1.11.2015).

2. Стандарты медицинской помощи // Министерство здравоохранения Российской Федерации : офиц. сайт. – URL : <http://www.rosminzdrav.ru/ministry/61/22/stranitsa-979/stranitsa-983> (дата обращения: 7.09.2015).

3. Министерство здравоохранения Омской области // Омская Губерния. Портал Правительства Омской области. – URL : <http://mzdr.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MZDR/poryadok.html> (дата обращения: 7.09.2015).

4. Об утверждении критериев оценки качества медицинской помощи : приказ Мини-

стерства здравоохранения Российской Федерации от 7 июля 2015 г. № 422ан. – URL : <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/645781/> (дата обращения: 7.09.2015).

5. Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 г. – URL : <http://www.rosminzdrav.ru/ministry/programms/gosudarstvennyy-doklad-o-realizatsii-gosudarstvennoy-politiki-v-sfere-ohrany-zdorovya-za-2014-god> (дата обращения: 11.11.2015).

6. О Территориальной программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Омской области на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов : постановление Правительства Омской области от 24 дек. 2014 г. № 330-п. – URL : http://mzdr.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MZDR/Gosgarant_programma/Program_2015.html (дата обращения: 24.09.2015).

rosminzdrav.ru/ministry/61/22/stranitsa-979/stranitsa-983 (accessed September 07, 2015).

3. Ministerstvo zdravookhraneniya Omskoi oblasti [Ministry of Health Care of Omsk Oblast], available at: <http://mzdr.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MZDR/poryadok.html> (accessed September 07, 2015).

4. Ob utverzhdenii kriteriev otsenki kachestva meditsinskoi pomoshchi: prikaz Ministerstva zdravookhraneniya Rossiiskoi Federatsii [The order of the Russian Federation Ministry of Health Care “On approval of the criteria to evaluate the health

1. Federal'nyi zakon No. 323-FZ “Ob osnovakh okhrany zdorov'ya grazhdan v Rossiiskoi Federatsii” [Federal Law No. 323-FZ “On the bases of the health care of citizens in the Russian Federation”], from November 21, 2011, available at: <http://www.rosminzdrav.ru/documents/7025-federalnyy-zakon-ot-21-noyabrya-2011-g-323-fz-obosnovah-ohrany-zdorovya-grazhdan-v-rossiyskoy-federatsii> (accessed November 1, 2015).

2. Standarty meditsinskoi pomoshchi [Medical care standards], available at: <http://www.rosminzdrav.ru/ministry/61/22/stranitsa-979/stranitsa-983>

care quality”], from July 07, 2015, No. 422an, available at: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/645781/> (accessed September 7, 2015).

5. Gosudarstvennyi doklad o realizatsii gosudarstvennoi politiki v sfere okhrany zdoroviya za 2014 g. [State report on the implementation of the state policy in the sphere of health protection during 2014], available at: <http://www.rosminzdrav.ru/ministry/programms/gosudarstvennyy-doklad-o-realizatsii-gosudarstvennoy-politiki-v-sfere-okhrany-zdorovya-za-2014-god> (accessed November 11, 2015).

6. Territorial'naya programma gosudarstvennykh garantii besplatnogo okazaniya grazhdanam

meditsinskoi pomoshchi v Omskoi oblasti na 2015 g. i na planovyi period 2016 i 2017 gg.: postanovlenie Pravitel'stva Omskoi oblasti [Resolution of the Government of Omsk Oblast about territorial programme of state guarantees of rendering free medical care to citizens in Omsk Oblast in 2015 and for the period of 2016 and 2017], from December 24, 2014, No. 330-п, available at: http://mzdr.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MZDR/Gosgarant_programma/Program_2015.html (accessed September 24, 2015).

Сведения об авторе:

Стукен Татьяна Юрьевна – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и социологии труда Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского
E-mail: Stuken@mail.ru

About the author:

Stuken Tatyana Yurievna – doctor of economic sciences, professor of the Department of economics and sociology of labor in Omsk State University n.a. F.M. Dostoevskiy
E-mail: Stuken@mail.ru

Статья поступила в редакцию 14 ноября 2015 г.

**IV МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ:
РОССИЙСКИЙ ВЕКТОР НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ»:
СОДЕРЖАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ПРАКТИКИ**

Е.А. Капогузов

22–23 октября 2015 г. в Омске состоялась международная научная конференция «Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации». Эта конференция стала уже четвертой конференцией, проходящей под эгидой Международной ассоциации институциональных исследований в различных городах Сибирского федерального округа (ранее конференция проводилась в Кемерово и Новосибирске). В конференции приняли участие ведущие российские ученые-институционалисты из 20 городов, а также представители ближнего (Украина, Беларусь и Казахстан) и дальнего (Германия, Канада, Сербия) зарубежья. В ходе конференции были обсуждены как специальные темы, имеющие отношение к институциональным проблемам реализации стратегии новой индустриализации, в частности вопросы импортозамещения (на специальной сессии пленарного заседания), так и широкого круга взаимосвязанных проблем. В ходе круглых столов и секционных заседаний обсуждались вопросы институциональных изменений в сфере образования и государственного управления, инновационного развития и других актуальных вопросов научного обеспечения экономического развития.

Актуальность конференции, анонсированный состав спикеров пленарного заседания, круг поставленных вопросов и успешный опыт реализации предшествующих конференций привлекли к ней внимание. Институциональная трансформация общества и экономики, новая индустриализация – те темы, которые интересны и активно разрабатываются и обсуждаются сегодня. Несмотря на многолетние рыночные реформы, качество институтов в российской экономике, влияющих на экономическое развитие, остается невысоким, а процесс российской модернизации, в том числе в части реализации стратегии новой индустриализации, сталкивается со сложностями, прежде все-

го вследствие несовершенства институциональной среды.

Пленарное заседание с участием вице-губернатора, доктора юридических наук В.Ю. Синюгина и министра экономики Омской области, кандидата экономических наук О.Н. Фадинной проходило на территории «Экспоцентра», с приветственным словом выступил проректор по научной работе ОмГУ им. Ф.М. Достоевского С.В. Белим. В первой части пленарного заседания с докладом выступили ведущие российские ученые-институционалисты: Р.М. Нуреев, В.А. Крюков, С.Г. Кирдина, А.Е. Шаститко, В.Л. Тамбовцев, С.Ю. Барсукова, а также социолог из Канады Г. Сандстром. Как отмечали сами участники, собрать такой представительный состав достаточно не просто даже в Москве, да и вообще в России. Подробная информация о пленарном заседании и его видеозапись представлена на официальном сайте конференции (<http://maii2015conf.omsu.ru/>).

Состоявшиеся 23 октября секционные заседания, проходившие на площадках ОмГУ им. Ф.М. Достоевского и Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, проходили в формате живой профессиональной дискуссии. Всего было десять секций, подробное содержание докладов участников представлено в материалах конференции¹. Некоторые расширенные версии докладов участников конференции представлены на страницах данного номера (см. публикации С.А. Афонцева и В.А. Крюкова).

Проблемы, обсуждаемые на конференции, созвучны сегодняшнему дню и получили развитие в рамках другой конференции МАИИ – «Институты и политика модернизации экономики», проходившей в Ростове-на-Дону 12–14 ноября 2015 г. на базе Южного федерального университета. Начавшийся в Омске диалог по поводу трансформации Международной ассоциации институциональных исследо-

ваний был продолжен, в результате было принято решение о создании «Общества институциональных исследований» под председательством профессора Финансового университета при Правительстве РФ Р.М. Нуреева и формировании правления с участием ведущих ученых-институционалистов России и ближнего зарубежья. Для практической реализации вопросов, поставленных на конференции в Омске, предполагается проведение летом 2016 г. стратегической сессии, посвященной институциональным аспектам стратегического развития нашего региона.

В заключение хотелось бы от имени оргкомитета, председателем которого является автор данного сообщения, выразить благодарность всем участникам конференции, сооргани-

заторам, в частности ИЭОПП СО РАН, правительству Омской области, в особенности министру экономики О.Н. Фадиной, ОАО «Агентство рекламно-выставочной деятельности» и другим партнерам конференции. Также нельзя не отметить, что конференция не смогла бы пройти на столь высоком уровне (что отмечалось в том числе в благодарственных письмах участников, поступивших на адрес оргкомитета) без поддержки Российского гуманитарного научного фонда.

Примечание

¹ Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации : материалы IV Междунар. науч. конф. : в 2 ч. / отв. ред.: Е. А. Капогузов, Г. М. Самошилова. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2015.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В КОНТЕКСТЕ ИССЛЕДОВАНИЙ УЧЕНЫХ РОССИИ

В.С. Половинко

Проблемы эволюции регионов России актуальными были всегда. В советский период акцент делался на межрегиональном разделении труда в рамках единой народно-хозяйственной системы, формирования единой общности «советский народ». В период перехода к рыночным отношениям наиболее острыми были вопросы суверенитета, самоидентификации регионов. В современной России региональная тематика вписывается в процессы модернизации и новой индустриализации.

Уже двенадцать лет ученые под руководством члена-корреспондента РАН Николая Ивановича Лапина (Институт философии РАН, Центр изучения социокультурных изменений) проводят исследования социокультурной эволюции России и ее регионов. Сложился устойчивый и работоспособный коллектив, объединяющий представителей тридцати трех регионов России. Ежегодно они собираются на научно-практическую конференцию, чтобы обсудить результаты проведенных исследований и наметить планы работ, скоординировать усилия, методики, обсудить новые методологические подходы. Все это обеспечивает диалектику единства информационного поля и разнообразие специфических аспектов развития регионов.

26–29 октября 2015 г. в г. Омске на базе Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского была проведена очередная, одиннадцатая конференция. Количество участников в ней практически рекордное – более шестидесяти. Представим основные итоги.

Последние годы исследование проводилось в рамках методики оценки уровня модернизации регионов в целом и его составляющих, поэтому одно из направлений обсуждений было посвящено данному анализу. Участники обсудили вопросы факторов, влияющих на характер и темпы модернизации. Было проиллюстрировано, что за последний год процессы затормозились. Вместе с тем социокультурная составляющая развивалась в приоритетном темпе. Все это вызвало дискуссию о сбалансированности процессов модернизации. При всей значимости составляющих модернизационной системы, приоритетными должны стать экономи-

ческие аспекты модернизации. Вместе с тем в регионах России в последние годы усилия были направлены на социальные составляющие (особенно в рамках выполнения так называемых «майских Указов Президента РФ»), а экономические аспекты (диверсификация экономики, модернизация технико-технологической базы) в развитии регионов центральными не стали. Усиливается также дифференциация в развитии регионов-доноров и регионов-реципиентов. Лишь в некоторых регионах, где программы импортозамещения сопряжены с развитием предприятий оборонно-промышленного комплекса, экономическая модернизация проходит с опережающим темпом. Последнее участники оценили лишь как потенциальную возможность (фактор), поскольку реальных индикаторов эффекта еще не удалось обнаружить и проанализировать.

Второе направление дискуссий участников конференции было связано с субъектами модернизации. Проанализировав опыт разных регионов, участники конференции пришли к выводу, что, как правило, субъектом модернизации воспринимают органы региональной власти и местного самоуправления. Но вместе с тем перспектива и эффективность модернизационных процессов видится в смещении акцентов на самоорганизующиеся сообщества: общественные объединения, активности граждан, местные сообщества и пр. Это вновь актуализировало тему гражданского общества. «Чтобы было гражданское общество – нужны граждане», – так, перефразировав Стругацких, высказался один из участников. Заслуживает внимания японский опыт развития регионов, где малые сообщества являются основой реализации концепции социокультурного развития страны.

В рамках конференции отдельно выделялась тема приграничных территорий. Впервые были представлены результаты исследований в Смоленской области, Республике Крым, Дагестане, Приморском крае и других регионах, в которых давалась оценка влияния приграничных факторов на их развитие. При этом по некоторым параметрам фактор границы имел существенное и сильное влияние. Поэтому было

решено включить в типовую методику вопросы, связанные с влиянием приграничных территорий на социокультурное развитие.

Традиционно много материалов было представлено по исследованиям социальных и экономических процессов в каждом из регионов: анализ развития социальной инфраструктуры, проблем экологии и здоровья населения, миграционных ожиданий, трансформации ценностей, семейных отношений и др.

Общий вывод по результатам работы конференции выразился в формулировании предложений по совершенствованию типовой методики, определении как приоритетных направлений исследований миграционных процессов в регионах, изменения ценностей, сбалансированности модернизационных процессов. Результаты исследований были опубликованы в № 3 научного журнала «Вестник Омского университета. Серия "Экономика"» за 2015 г.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

1. Журнал «Вестник Омского университета. Серия "Экономика"» выходит 4 раза в год (ежеквартально) объемом около 200 страниц и состоит из разделов «Менеджмент и маркетинг: теория, методология, практика», «Региональная экономика и управление публичной сферой», «Экономика и финансовая политика». Перечень разделов каждого номера определяется тематикой поступивших и публикуемых материалов.
2. Статьи, обязательно подписанные автором, сдаются или присылаются ответственному редактору в электронном и распечатанном варианте по адресу: 644077, г. Омск, пр. Мира, 55а, ОмГУ, Экономический факультет (редакция журнала «Вестник Омского университета. Серия "Экономика"»), – или пересылаются на e-mail: vestnik@omesco.ru.
Кроме статьи автор отдельным файлом предоставляет сведения о себе, которые должны содержать: Ф.И.О. (полностью), место работы (учебы), должность, ученую степень (если есть), адрес, контактный телефон, адрес эл. почты.
3. Объем статьи для докторантов, кандидатов и докторов – до 1 п. л., для других авторов – до 0,8 п. л. Плата за публикацию с авторов не взимается.
4. Каждая статья проходит обязательное рецензирование специалистами той отрасли знания, по которой она предложена. Автор предоставляет две рецензии, желательно – из числа рецензентов, рекомендованных редакционной коллегией журнала (см. список на сайте журнала: <http://journal.omesco.ru/ru/index.html>). В случае необходимости редколлегия может направить статью на внешнее рецензирование. Статьи, получившие отрицательные рецензии, возвращаются авторам (вместе с рецензией).
5. Статья должна быть тщательно выверена автором. Ответственность за достоверность фактов и статистических данных, а также корректность использования материалов из других источников несет автор. Точки зрения автора(ов) и редакционной коллегии могут не совпадать.
6. Рукописи статей подвергаются редакционной обработке, при необходимости отдельные замечания редактора согласуются с автором. Редакция не ставит в известность авторов об изменениях и сокращениях рукописи, имеющих редакционный характер и не затрагивающих содержание статьи. Статьи с превышением норм технических погрешностей и ошибок (от 5 ошибок) в номер не включаются.
7. Редакция не вступает в переписку и объяснения по поводу отклонения статьи к публикации. Рукописи и дискеты авторам не возвращаются.
8. **Требования к оформлению предоставляемых материалов:**
Текст набирается в MS Word гарнитурой Times New Roman 12 кеглем через 1,5 интервала, поля – 20 мм со всех сторон.
В верхнем левом углу листа ставится УДК. Название статьи – прописными буквами (жирным шрифтом, по центру). Ф.И.О. автора(ов) (жирным шрифтом, по центру), место работы автора (курсивом по центру). Ниже через строку – реферат на русском и английском языках (объемом до 250 слов, 11 кегль), затем ключевые слова на русском и английском языках.
Ссылки оформляются цифрами в квадратных скобках (например, [1]) по тексту и приводятся в конце статьи в порядке их упоминания в тексте.
Примечания оформляются в виде верхнего индекса и должны быть последовательно пронумерованы. Тексты примечаний относят в конец статьи в раздел ПРИМЕЧАНИЯ (до списка литературы) и нумеруют числом в виде верхнего индекса.
В основном тексте допускается не более трех таблиц и рисунков.
Рисунки и фотографии должны быть черно-белыми (цветные – не принимаются) и четкими. При необходимости используется черно-белая (но не серая) штриховка.
Буква Ё употребляется в тех случаях, когда необходимо предупредить неверное чтение и понимание слова или указать произношение малоизвестных слов и терминов. Во всех иных случаях допускается замена Ё на Е.
Статьи, оформленные с нарушением настоящих требований, приниматься к публикации не будут.

ЖДЕМ ВАШИХ МАТЕРИАЛОВ!