Область непознанного, неведомого
значительно обширнее суммы
накопленных человечеством знаний.
В. И. Вернадский

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

№ 3–4 (47–48)
2013

Редакционная коллегия

Главный редактор
М. В. Фёдоров
д-р экон. наук,
д-р геол.-минерал. наук

Заместитель главного редактора
В. П. Иваницкий
д-р экон. наук

Ответственный секретарь
Н. М. Сурнина
д-р экон. наук

Члены редколлегии:
Е. Г. Анимица, д-р геогр. наук; **В. Г. Благодатских**, д-р ист. наук; **Х. З. Брайнина**, д-р хим. наук; **Н. Ю. Власова**, д-р экон. наук; **В. М. Камышов**, д-р хим. наук; **А. А. Мальцев**, д-р экон. наук; **М. С. Марамыгин**, д-р экон. наук; **Р. М. Нижегородцев**, д-р экон. наук; **Т. С. Орлова**, д-р филос. наук; **Э. В. Пешина**, д-р экон. наук; **Г. Б. Пищиков**, д-р техн. наук; **Е. В. Попов**, чл.-кор. РАН, д-р экон. наук, д-р физ.-мат. наук; **Л. Г. Протасова**, д-р техн. наук; **Ю. К. Саранчин**, д-р филос. наук; **А. Н. Сёмин**, чл.-кор. РАСХН, д-р экон. наук; **К. П. Стожко**, д-р ист. наук; **А. И. Татаркин**, академик РАН, д-р экон. наук; **В. В. Уфимцев**, д-р социол. наук

Международный совет журнала
Я. Вайнберг, профессор (Германия); **П. Лихи**, профессор (США); **К. Мерсье-Сюисса**, профессор (Франция); **Р. М. Нуреев**, профессор (Россия); **К. Рихтер**, профессор (Германия)

Учредитель: ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Включен в Российский индекс научного цитирования

Основан в 1999 г.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-49743 от 15 мая 2012 г.

Подписной индекс Агентства Роспечати: 72059

© Уральский государственный экономический университет, 2013

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Голомолзина Н. В., Дятел Е. П., Рихтер К. К. Инфрамаржинализм как вектор развития современной экономической теории 5

Габдуллин Р. Б. Управление экономическими системами в посткризисный период: теория и генезис методологических подходов 14

Пономарёва С. И. Политэкономический анализ финансовой природы капитализма начала XXI века 22

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Пьянкова С. Г. Стратегическое планирование как основа институционального развития монопрофильной территориии 29

Леготин Ф. Я., Шишкина А. А. Комплексная система экономических рисков предприятия черной металлургии 39

Кулькова И. А., Пеша А. В. Исследование возможностей и результатов управленческого воздействия на формирование корпоративной культуры организаций сферы обслуживания 46

ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ

Болдырева Н. Б., Парфенов А. А. Система индикаторов кризисных явлений на российском фондовом рынке: динамика и опережающие свойства 52

Звягинцева Н. А. Региональный рынок ценных бумаг как механизм привлечения инвестиций: оценка последствий вступления России в ВТО (на примере Иркутской области)... 61

Федотов Д. Ю. Исполнение пенсионных обязательств российскими работодателями 69

Перчун Р. И., Петрова Т. А. Особенности оценки финансовой устойчивости Республики Молдова 75

Касперович Ю. В., Черный А. Ю. Налоговая политика Украины в системе финансово-экономического регулирования 82

Насырова Г. А. Государственное регулирование конкуренции на страховом рынке 90

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

Даниленко Н. Н., Арбатская Е. А. К вопросу о методике оценки конкурентоспособности предприятия сферы услуг..... 95

Вершинин В. П., Мезенцев Е. М. Подходы к сегментации потребителей унифицированного товара 100

Борисов И. А., Илюхин А. А., Андреева Л. А. Структура вознаграждения работников на рынке труда Уральского региона: влияние мотивов фирмы на оптимальную форму контракта... 106

ЛОГИСТИКА

Грейз Г. М., Каточков В. М., Марковский В. А. Логистическая оптимизация процесса управления материальными запасами промышленного предприятия 113

ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ

Кладов М. Н. Концепция «чистого языка» и эстетическое в языке перевода 117

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Шиловцев А. В., Стожко К. П. К вопросу о социальной безопасности личности в российской истории (социально-философские аспекты) 123

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Тимкин В. А., Лазарев В. А., Минухин Л. А. Баромембранная технология переработки молочной сыворотки как фактор продовольственной безопасности региона 130

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Рыбаков Ю. С. Управление качеством сточных вод и выщелачивающих растворов при химической рекультивации отвалов руд и пород цветной металлургии 136
Власова Е. Я., Гневашева Е. Н. Сопряжение мероприятий как резерв повышения эффективности целевой комплексной экологической программы..... 143

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

Егоров В. В. Ступени научной карьеры: история и современность 151
Ярин Г. А. Государственная собственность в системе управления предприятием металло- и рудопотребления 164

Review of the Issue No. 3–4 (47–48) 171

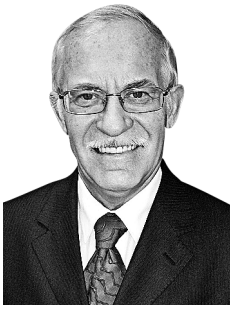
Contents..... 185

Требования к материалам, представляемым в журнал..... 187

ГОЛОМОЛЗИНА Наталья Владимировна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством

Уральская государственная архитектурно-художественная академия
620075, РФ, г. Екатеринбург, ул. К. Либкнехта, 23
Контактный телефон: (343) 269-76-80
e-mail: ngolom@bk.ru



ДЯТЕЛ Евгений Петрович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина
620002, РФ, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19
Контактный телефон: (343) 334-37-89
e-mail: dyatelevgeny@rambler.ru

РИХТЕР Кнут Курт

Доктор физико-математических наук, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономики предприятия и предпринимательства

Санкт-Петербургский государственный университет
191193, РФ, г. Санкт-Петербург, ул. Чайковского, 62
e-mail: richter@europa-uni.de

Инфрамаржинализм как вектор развития современной экономической теории

Ключевые слова: инфрамаржинальная экономика; инфрамаржинальный выбор; маржинализм; структурные свойства экономических организмов; новая классическая модель.

Раскрывается суть инфрамаржинального анализа, рассматриваются теоретические основы, которые отличают инфрамаржинализм от маржинализма и неоклассической экономической теории. Показывается важность инфрамаржинального подхода для развития современной экономической теории.

В 70-х годах XIX века произошла маржиналистская революция, ознаменовавшая победу нового экономического мышления. Она определила индивида как исходный и конечный пункт (цель) экономического развития. В качестве исходного пункта индивид – агент хозяйственной деятельности, в качестве цели индивид – обладатель совокупности потребностей, удовлетворение которых осуществляется на основе действия определенного экономического механизма. В рамках классической политической экономии этот механизм был охарактеризован как «невидимая рука» рыночной (свободной) конкуренции. В неоклассике он предстал как теория функциональных взаимосвязей внутри рыночного механизма, приводящего к оптимальному распределению (аллокации) ресурсов и доходов. Обе теории имеют ограничения, связанные с редкостью ресурсов и вытекающих отсюда условий их присвоения.

Различия начинаются с понимания движущих сил, приводящих к неравенству в распределении богатства. Неоклассика в той или иной форме ориентируется на

© Голомолзина Н. В., Дятел Е. П., Рихтер К. К., 2013

«закон Парето». Ссылаясь на сведения о доходах в городах Западной Европы начиная с XV века, Парето указал, что кривая распределения доходов остается «замечательно устойчивой»: всегда примерно 1/5 часть общества располагает 4/5 общественного богатства. Форма этой кривой, по мнению Парето, зависит от биологически заданного распределения способностей людей (принцип 80/20, или 20% усилий обеспечивают 80% результатов) [1. С. 441–442]. Противовесом неравенству выступает правовая и социальная система общества, обеспечивающая в той или иной мере реализацию принципов справедливости [2].

При всех различиях концепций и школ классической политической экономии она основывается на едином подходе – постулате о различной роли классов в системе общественного воспроизводства. В результате общество структурируется в соответствии с отношениями собственности. Отношение к средствам производства определяет положение и роль классов в экономической жизни общества. Как и в предыдущем случае, это может ограничивать эффективное распределение ресурсов и доходов, но проблема решается в процессе исторического развития отношений собственности.

Явная победа маржинализма над классической политической экономией в сфере экономической науки и экономического образования обусловлена формальным единством теории, применяющей одинаковые принципы исследования и аналитический инструментарий к любым хозяйственным, а впоследствии не только хозяйственным явлениям и проблемам. Цена этого успеха оказалась достаточно велика: более абстрактный уровень анализа, чем тот, который был у классической и исторической школ, радикальное упрощение образа человека (как рационального оптимизатора) и образа мира (как равновесного состояния). И как один из главных негативных результатов отказ от исследования системы производственных отношений и базирующейся на ней экономической структуры общества.

Инфрамаржинальная экономика (inframarginal economics) является относительно новым разделом экономической теории, основанным на инфрамаржинальном анализе. Маржинализм базируется на двух фундаментальных условиях принятия хозяйственных решений: во-первых, дефицит ресурсов – экономическая выгода сопровождается экономическими затратами; во-вторых, экономическая рациональность, которая характеризуется предположением, что каждый последующий шаг в «по-шаговом» действии предпринимается экономическим агентом только в том случае, если это приносит ему дополнительную выгоду, которая больше, чем, или, по крайней мере, равна, связанным с этим дополнительным издержкам (MR ≥ MC). По сути, на маржинализме строится вся современная неоклассическая экономическая теория.

Если неоклассика сосредоточивается на оптимальном распределении ограниченных ресурсов, то инфрамаржинальная экономика уделяет основное внимание проблемам экономической организации. Многие экономические задачи не сводятся к resource allocation (оптимальному распределению ресурсов), подобное рассмотрение оставило бы за рамками анализа важные вопросы экономического развития, которые увязаны с типом экономической организации. Иллюстрацией несовпадения организационного и распределенческого критериев служит мертвый груз монополий – явление безусловно отрицательное с точки зрения resource allocation, но не столь однозначное при оценке, к примеру, перспектив научно-технического прогресса. Основная причина изменений в экономическом развитии, в конечном счете, связана с проблемами организации экономической деятельности.

Инфрамаржинальный анализ разработан математиками в 1950-е годы и применен в экономической теории Т. Купманом [3], К. Эрроу [4] и развит другими экономистами в 1950–1960-е годы. По словам Р. Коуза, «...потребитель не только должен решить, потреблять ли дополнительные единицы продукта; он также должен решить, стоит ли вообще потреблять этот продукт или же потратить деньги на что-то другое» [5]. Р. Коуз

применил инфрамаржинальный анализ для критики правила определения цены предельными издержками и маржинального анализа внешних эффектов А. Пигу [6]. Сам термин «инфрамаржинальный анализ» был использован в 1962 г. Дж. М. Бьюкененом и У. С. Стабблебайном [7]. Среди экономистов, которые ввели инфрамаржинальный анализ в экономическую теорию, числится также Г. Узава [8–10]. Сегодня под инфрамаржинализмом понимается комбинация инфрамаржинального анализа и «модели потребление–производство А. Смита» (a Smithian framework of consumer-producers). В терминологии Х. Йанга это называется «новая классическая модель» (new classical framework) [11], которая фокусируется на инфрамаржинальном выборе индивидов.

В результате инфрамаржинальных решений формируются «структурные свойства организма», который может быть представлен в виде графа, состоящего из узлов и граней. Взвешенный граф может описать как структурные, так и неструктурные свойства экономического организма. Информация о маржинальных решениях по распределению ресурсов формирует неструктурные свойства организма и может быть представлена значениями, приложенными к граням и узлам графа. Таким образом, инфрамаржинальный анализ сосредоточивается на структурных свойствах экономических организмов, принимая во внимание и неструктурные свойства, в то время как маржинальный анализ сосредоточивается только на неструктурных свойствах экономических организмов.

Экономические решения (экономический выбор) могут быть разделены на два вида: маржинальные решения о распределении ресурсов и инфрамаржинальные решения об экономической организации. Маржинальные решения связаны с объемом ресурсов, которые распределяются между ранее выбранными видами деятельности. Инфрамаржинальные решения связаны с тем, какие виды деятельности выбраны (и/или не выбраны). Для иллюстрации возьмем пример Х. Йанг и В.-М. Лью [12. P. 1]. Перед поступлением в университет индивид выбирает специальность. Если это, например, экономика, то, как правило, для изучения выбираются такие предметы, как микро- и макроэкономика, а не химия и физика. Выбор специальности и связанный с этим выбор предметов представляет собой инфрамаржинальный выбор, так как включает выбор видов деятельности. Выбрав специальность и предметы, индивид решает, как распределить свое время между выбранными предметами. Эти решения о распределении – маржинальные решения, так как они представляют собой распределение количества ресурсов, посвященных каждому выбранному виду деятельности.

В контексте общественного разделения труда инфрамаржинальные решения не менее важны, чем маржинальные. Если бы каждый индивид принял решение быть самостоятельным (автономным) экономическим агентом, это совпало бы с инфрамаржинальным выбором, т. е. в решении производить все необходимые потребительские блага, что означает отказ от торговой деятельности, торговых отношений и общественного разделения труда. Если бы инфрамаржинальное решение индивида состояло в специализации на производстве одного товара и покупке всех других товаров, которые он потребляет, то сеть разделения труда была бы чрезмерно сложной. Между этими двумя крайностями существует много промежуточных форм, позволяющих оптимизировать сети разделения труда.

Общий вывод таков: если индивид становится более специализированным, то у него должно быть больше торговых связей с другими специализирующимися индивидами, чтобы получить товары, в которых он нуждается, но сам не производит. Возникает потребность в посредниках, специализирующихся на экономической организации обмена. Таким образом, решение индивида о специализации определяет его торговые связи с другими, а решения всех индивидов о специализации определяют форму взаимодействия и модель общественного разделения труда и являются инфрамаржинальными решениями. Поиск инфрамаржинальных решений, включающий анализ эффективности

возможных вариантов специализации и торговых связей, а также маржинальный анализ распределения ресурсов для всех вариантов взаимодействия, называется инфрамаржинальным анализом.

Инфрамаржинальный анализ использует такие математические методы, как линейное и нелинейное программирование, частично-целочисленное программирование, динамическое программирование и теорию контроля, которые позволяют найти решения для каждого из вариантов.

Чтобы понять суть инфрамаржинального анализа и теоретические основы, которые отличают инфрамаржинализм от маржинализма и неоклассической экономической теории, необходимо отметить различие основ классической и неоклассической экономической теории. Основа классической экономической теории, созданная У. Петти, А. Смитом и другими исследователями, отличается от основ неоклассической экономической теории.

В фокусе рассмотрения классической экономической теории (политической экономии) было влияние специализации и разделения труда на благосостояние страны (богатство нации). Согласно классическому взгляду, самые важные решения индивидов включают выбор вида деятельности и уровня специализации. Совокупный результат этих решений определяет уровень общественного разделения труда. Спрос и предложение – две стороны разделения труда. Функция «невидимой руки» состоит в координации индивидуальных решений о выборе уровней и видов специализации, чтобы позволить использовать положительные сетевые эффекты общественного разделения труда.

Начиная с Л. Вальраса (1874), К. Менгера (1871) и А. Маршалла (1890), фокус экономического анализа был перемещен с функции ценообразования в координатах специализации и разделения труда к функции ценообразования в распределении ресурсов.

Неоклассическая модель А. Маршалла характеризуется дихотомией между чистыми потребителями (домохозяйствами) и фирмами, заменой концепции экономической специализации концепцией экономии от масштаба производства и маржинальным анализом спроса и предложения. Эта модель не может быть использована для анализа решений индивидов о выборе степени и вида специализации, так как структура разделения на чистых потребителей и производителей задана экзогенно. Маржинальный анализ спроса и предложения, который стал основанием господствующей неоклассической микроэкономики, не имеет никакого отношения к решениям индивидов о выборе их уровней специализации.

Чтобы понять различие между неоклассической моделью А. Маршалла и моделью, используемой в современной литературе по эндогенной специализации, рассмотрим рисунки. Рис. 1а иллюстрирует неоклассическую модель А. Маршалла. Круги 1 и 2 обозначают двух потребителей, которые ничего не производят; круги *x* и *y* – две фирмы, производящие соответственно товары *x* и *y*; сплошные линии – потоки реализованной фирмами продукции, пунктирные линии – потоки рабочей силы и других факторов от потребителей (домохозяйств) к фирмам.

В неоклассической модели все блага, потребляемые потребителями, покупаются у фирм; потребители не могут выбрать свои уровни самостоятельности (производить для себя). Поэтому существование рынка и институт фирмы заданы экзогенно. Производительность фирмы связана с размерами производства и не имеет никакого отношения к уровням специализации рабочих и менеджеров в пределах фирмы. Предположим для простоты, что каждый потребитель продает одну единицу труда (рабочей силы), которая является единственным производственным фактором для фирмы. Есть, по крайней мере, две модели специализации. В одной модели потребитель 1 продает всю рабочую силу фирме, производящей товар *x*, а потребитель 2 продает всю рабочую силу фирме, производящей товар *y*. Следовательно, объем труда, используемый каждой

фирмой, равен одной единице, и каждый индивид полностью специализирован. В другой модели специализации каждый потребитель продает по 0,5 ед. своей рабочей силы каждой из этих двух фирм, так, чтобы индивиды не были специализированы, но количество труда, используемое каждой фирмой, все еще равнялось 1 ед. Согласно неоклассической теории экономии от масштаба производства, производительность в модели полной специализации и в модели без специализации одна и та же. Но согласно классической теории экономической специализации, модель со специализацией должна иметь более высокую производительность.

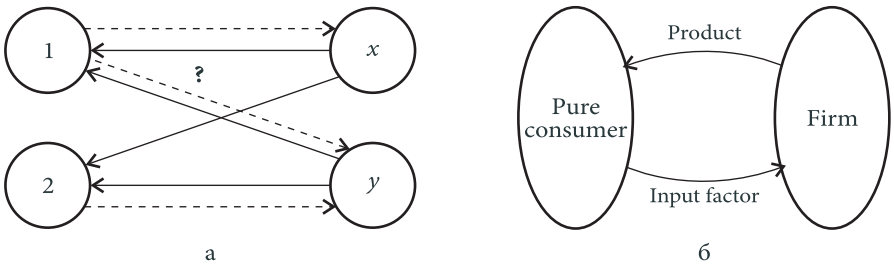


Рис. 1. Неоклассическая модель экономического кругооборота [10. P. 15]:
а – неоклассическая модель; б – блок-схема неоклассической теории

В неоклассической модели, с или без экономии от масштаба производства, две модели специализации могут быть охарактеризованы одним и тем же общим равновесием. Другими словами, индивидуальные модели и уровни специализации не определены четко и не имеют значения. Согласно классической экономической теории, производительность зависит от уровня разделения труда в обществе, которое определяется индивидуальными уровнями специализации, и это основа экономического анализа. Модель разделения труда связана с числом взаимодействий, которое математически рассматривается как одно из структурных свойств графа. Таким образом, можно сказать, что классическая экономическая теория фокусируется на значениях структурных свойств экономических организмов. Количество потребляемых и производимых товаров может быть обозначено толщиной линий, представляющих потоки товаров и факторов производства. Математически эта характеристика является неструктурным свойством графа взаимодействия. Из-за сосредоточения на рассмотрении отношения цен и объемов неоклассическая экономическая теория сосредоточивается на рассмотрении неструктурных свойств экономических субъектов. С момента возникновения маржинализма структурные свойства не входят в поле рассмотрения неоклассики. На рис. 1б представлена блок-схема, в которой эти свойства игнорируются. Она является общепринятой моделью изложения неоклассической экономики в стандартных учебниках.

На рис. 2а круг А обозначает потребителя-производителя, производящего для себя все блага, в которых он нуждается; они обозначены линиями 1, 2, 3, 4 со стрелкой. На рис. 2б и 2в круги с номерами 1, 2, 3, 4 обозначают отдельного потребителя, производителя, а отмеченная стрелками линия с номерами обозначает поток соответствующего блага (1, 2, 3, 4). Рис. 2 иллюстрирует особенности рассмотрения модели А. Смита в современной литературе по эндогенной специализации. На каждом рисунке представлена экономика с четырьмя потребителями-производителями, каждый из которых потребляет четыре продукта и может выбрать, производить ему один, два, три или все четыре продукта. На рис. 2а каждый потребитель-производитель самостоятельно производит все продукты. Таким образом, нет никакого рынка, и экономика разделена на четыре отдельных компонента. Ясно, что степень коммерциализации (или маркетизация) и степень интеграции в этой экономике низка, соответственно низки

и степень концентрации производства (есть четыре производителя каждого продукта), и уровень специализации каждого индивида. Если верно, что специализация может ускорить процесс обучения благодаря приобретению собственного опыта и сократить общие постоянные издержки на обучение, избегая дублирования обучения, а также увеличить коэффициент использования этих затрат, можно сделать вывод, что производительность каждого лица выше, чем в модели закрытой экономики, представленной на рис. 2а. С другой стороны, структура 2а не имеет трансакционных издержек. Кроме того, так как у каждого индивида одна и та же совокупность производства, степень диверсификации в закрытой экономике также низка.

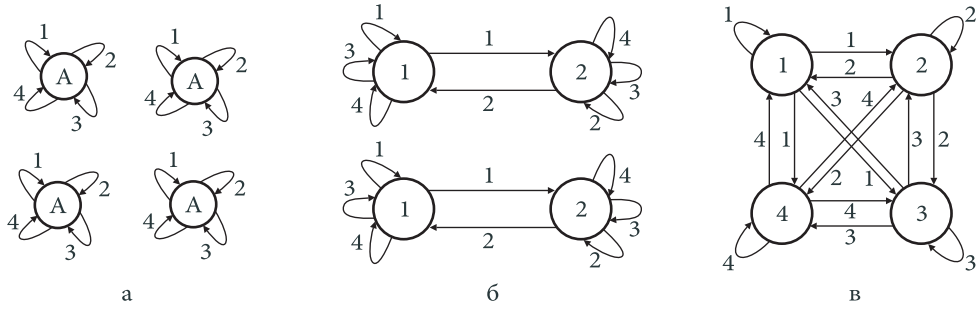


Рис. 2. Модель А. Смита [12. P. 17]:
а – автономия; б – частичное разделение труда; в – полное разделение труда

В организационной структуре, изображенной на рис. 2б, число продуктов, произведенных каждым лицом, уменьшилось с четырех до трех. Таким образом, относительно рис. 2а уровень специализации каждого индивида и производительность увеличились. Благодаря разделению труда появились рынки двух товаров, возросло число сделок и связанные с ними трансакционные издержки. Экономика теперь включает два (вместо четырех) отдельных локальных бизнес-сообщества, т. е. увеличилась степень интеграции рынка. Число производителей продуктов (теперь товаров) 1 или 2 уменьшилось с четырех до двух, т. е. степень производственной концентрации выше, чем в условиях автономии (автаркии). Благодаря разделению труда появились две различные профессии, степень разнообразия экономической структуры увеличилась, так как каждый индивид приобрел свой вид специализации. Степень межличностной зависимости, степень взаимодействия между индивидами, степень торговой зависимости каждого индивида, степень коммерциализации общества и число рынков увеличились по сравнению с автаркией.

На рис. 2в каждый индивид полностью специализируется на производстве одного товара. Соответственно степень интеграции рынка, число рынков, разнообразие экономических структур, число сделок, концентрация производства, степень коммерциализации, производительность и величина трансакционных издержек выше, чем на рис. 2б.

Х. Йанг и В.-М. Лью показывают, что в случае статической модели из-за компромисса между положительными сетевыми эффектами разделения труда и трансакционными издержками, а также из-за величины коэффициента трансакционных издержек для единицы продаваемого товара трансакционные издержки, вызванные разделением труда, более вероятно будут перевешиваться положительными эффектами разделения труда. Следовательно, экономика разовьется из структуры автаркии (рис. 2а) и перейдет к частичному (рис. 2б), а затем и к полному разделению труда (рис. 2в). В динамической модели равновесия такое развитие разделения труда может произойти спонтанно в отсутствии экзогенного усовершенствования торговой эффективности. Вышеупомянутые параллельные явления будет иметь место как различные аспекты развития разделения труда. В этом процессе эндогенно определено появление рынка

корыстными решениями индивидов о выборе видов и степени специализации и корыстными решениями во время взаимодействия на рынке. Спрос и предложение – два аспекта разделения труда. Перечислим основные особенности, которые отличают модель рынка А. Смита от неоклассической модели.

Во-первых, в модели А. Смита нет ex ante разделения на чистых потребителей и фирмы. Индивиды принимают инфрамаржинальные решения о степени и виде специализации, и их оптимальные решения – это частные положения равновесия. В неоклассической модели потребители и производители разделены. Потребители выбирают свои модели потребления и свое распределение имеющихся у них факторов (доходов); их выбор оптимального решения – это обычно собственное внутреннее решение; расчетные решения редки. Это может быть объяснено тем, что модель потребителя-производителя намного более сложна для анализа, чем неоклассическая модель, и применима для экономики домашнего производства, предшествующей промышленной революции[1]. Однако, как показано в графах, модель потребителя-производителя важна для определения положения равновесия каждого индивида в условиях разделения труда. Кроме того, если в модель А. Смита введены рынок труда и альтернативные производственные цепочки, то может получиться очень сложное социальное производство, включающее фирмы и чистых потребителей. Домашнее производство будет отсутствовать, поскольку степень разделения труда очень высока. Установится такое положение равновесия, при котором все будут производить для продажи, никто не будет сам потреблять то, что он производит.

Во-вторых, в модели А. Смита трансакционные издержки (эффективность сделок) имеют важное значение для свойств модели взаимодействия и достижения равновесия. Когда эффективность сделок повышается, равновесный размер взаимодействия при разделении труда увеличивается, совокупная производительность и общественное богатство растут, общие трансакционные издержки увеличиваются.

В-третьих, в модели Смита производительность определяется частными (индивидуальными) решениями специализации и описывается понятиями экономических систем специализации и эффекта разделения труда. В неоклассической теории производительность зависит от масштаба производства. Как показали П.-В. Лью и Х. Йанг [13], уровень разделения труда прямо пропорционален среднему размеру фирм, если разделение труда развивается в пределах каждой фирмы, и обратно пропорционален ему, если разделение труда развивается среди все более и более специализированных фирм.

В-четвертых, в модели А. Смита организация фирмы изначально не дана; она появляется, если индивиды принимают решение об использовании рынка труда, чтобы координировать разделение труда. Производственные функции могут быть указаны для каждого потребителя-производителя, для всех возможных видов производственной деятельности. Однако фирма не может механически объединить производственные функции всех наемных работников в собственную производственную функцию. Производственная функция фирмы – *системное* выражение комбинации производственных функций всех наемных работников и работодателей. Это подразумевает, что совокупная производственная функции может быть невыпуклой, даже если производственные функции всех индивидов выпуклые. Как результат, общее увеличение доходов и эффект разделения труда совместимы с конкурентным рынком.

Существуют два типа решений, которые принимает каждый индивид. Первый включает выбор вида деятельности и уровня специализации в выбранном занятии. Он зависит от того, во сколько видов деятельности (профессионально и самостоятельно)

[1] В российской экономической литературе используются понятия «доиндустриальное общество», «натуральная форма хозяйства», отражающие специфику экономики, в которой главную роль играет использование природных ресурсов.

вовлечен каждый индивид, или выбирает он данный вид деятельности либо нет. Этот тип решений неотъемлемо связан с частными (угловыми) решениями (случаи, когда некоторые виды деятельности имеют нулевую ценность). Маржинальный анализ внутренних решений не работает при принятии этого типа решений. Второй тип решений, когда каждый распределяет свои ограниченные ресурсы по всем видам деятельности, которые он выбрал. Инфрамаржинальный анализ – комбинация принятия указанных двух типов принятия решения.

Ключевая техническая трудность, вызванная несметным числом угловых решений и комбинаций угловых решений как кандидатов на общее равновесие в инфрамаржинализме, была преодолена в середине 1980-х годов [14]. Техническое обоснование позднее расширили М. Вэнь [15] и С. Йао [16]. Эта новая аналитическая модель была тогда применена к теории торговли (Х. Йанг, В. Ченг, Дж. Сакс, Дж. Ли, Д. Янг, С. Ын, Д. Чжан), экономике развития (Х. Йанг, Дж. Сакс, Д. Чжан, Г. Ши), теории экономического роста (Дж. Борланд, Х. Йанг, М. Вэнь, Д. Чжан), теории внешних эффектов, общественных благ и внешних трансакционных издержек (К.-Н. Чу, К. Ванг, М. Ляо, У.-К. Ын и С. Ын, Х. Йанг, Й. Уе, Х. Фан и Т. Чжу, Й. Чжао, Д. Лю), теории фирмы и контракта (Х. Йанг, С. Ын, Д. Лю, Й. Уе, Г. Сан), экономике трансакционных издержек (Х. Йанг, М. Ляо), экономике прав собственности (Х. Йанг, И. Виллс, М. Ляо), экономике электронной коммерции и Интернета (К. Ли), экономике государства (К. Ли, Д. Лю, Х. Йанг), денежно-кредитной теории (В. Ченг, Х. Йанг и С. Ын), теории капитала и инвестиций (Х. Йанг, Дж. Борланд, М. Вэнь), теории урбанизации (Х. Йанг, Р. Райс, Г. Сан), теории индустриализации (Г. Ши, Х. Йанг, Г. Сан, М. Ляо), теории деловых циклов (Х. Йанг, С. Ын, Дж. Ду), теории страхования (М. Ляо), теории рациональных ожиданий (С. Ын, Х. Йанг, Й. Чжао, С. Яо) и теории иерархии (Г. Ши, Х. Йанг).

Таким образом, инфрамаржинальная экономика применяет инфрамаржинальный анализ к исследованиям сетевых эффектов разделения труда и различных экономических проблем, связанных с особенностями сетевого разделения труда. Инфрамаржинальный анализ сетевых решений индивидов важен для формализации развивающейся классической экономической теории. Инфрамаржинальный анализ – это полный анализ «затраты–выгоды» [«издержки–выгода»] через угловые решения в дополнение к маржинальному анализу каждого углового решения. Если оптимальная ценность переменной находит свое верхнее или нижнее оптимальное решение, то это угловое решение. Формально, это касается нелинейного программирования, частично-целочисленного программирования, динамического программирования, теории контроля и другого неклассического математического программирования.

Важно, что инфрамаржинальная экономика не противоречит современной экономической теории, она дополняет ее, помогая исследованию широкого диапазона экономических явлений. Как только дух классической экономической теории будет возрожден в современном теле инфрамаржинальной экономики, новое ядро современной экономической теории сможет более убедительно объяснить такие экономические явления, как торговля, электронная коммерция, глобализация, деловые циклы, урбанизация, циклическая безработица, появление денег и учреждение фирмы из-за развития разделения труда.

Источники

1. Гловели Г. Д. История экономических учений. М. : Юрайт, 2012.

2. Ролз Д. Теория справедливости. Новосибирск : Изд-во Новосиб. ун-та, 1995.

3. Koopmans T. C. Three Essays on the State of Economic Science. N. Y. : McGraw-Hill, 1957.

4. Arrow K. J. The Economic Implications of Learning by Doing // Review of Economic Studies. 1962. Vol. 29.

5. Coase R. The Marginal Cost Controversy // Economica. 1946. Vol. 13.

6. Pigou A. C. War Finance and Inflation / ed. by L. Neal. Aldershot, U. K.: Elgar, 1940. Elgar Reference Collection. International Library of Macroeconomic and Financial History series.Vol. 12.

7. Buchanan J. M., Stubblebine W. C. Externality // Economica. 1962. Vol. 29.

8. Uzawa H. Prices of the Factors of Production in International Trade // Econometrica. 1959. Vol. 27 (3).

9. Uzawa H. Optimum Growth in a Two-Sector Model of Capital Accumulation // Review of Economic Studies. 1964. Vol. 31.

10. Uzawa H. Optimum Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth // International Economic Review. 1965. Vol. 6.

11. Ng Y.-K., Yang X. Effects of Externality-Corrective Taxation on the Extent of the Market and Network Size of Division of Labor. URL: http://time.dufe.edu.cn/wencong/yangxk/5.pdf.

12. Yang X., Liu W.-M. Inframarginal Economics. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 2009. Ser. Increasing Returns and Inframarginal Economics. Vol. 4.

13. Liu P.-W., Yang X. Division of Labor, Transaction Cost, Evolution of the Firm and Firm Size // Journal of Economic Behavior and Organization. 2000. Vol. 42.

14. Yang X. A Microeconomic Approach to Modeling the Division of Labor Based on Increasing Returns to Specialization. N. Y. : St Martin's Press, 1988.

15. Wen M. Infrastructure and Evolution in Division of Labor // Review of Development Economics. 1997. Vol. 1.

16. Yao S. Walrasian Equilibrium Computation, Network Formation, and the Wen Theorem // Review of Development Economics. 2002. Vol. 6.

ГАБДУЛЛИН Ренат Булатович

Кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

Институт экономики Комитета науки Министерства образования и науки Республики Казахстан
050010, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Курмангазы, 29
Контактный телефон: (727) 272-85-79
e-mail: gabdullin777@yandex.kz

Управление экономическими системами в посткризисный период: теория и генезис методологических подходов

Ключевые слова: экономика; развитие; управление; конкурентоспособность.

Систематизированы теоретические взгляды представителей различных школ экономической мысли по проблематике экономического развития. Методологически обоснованы стратегические цели, обеспечивающие устойчивое развитие национальной экономической системы Казахстана.

Проблематика формирования и развития методологической базы стратегического управления в условиях социально-экономических кризисов составляет предмет острых дебатов между представителями различных школ экономической мысли. В этом контексте целесообразно выявить основные альтернативные методологические подходы, каждый из которых опирается на специфическую трактовку коренных причин кризисных явлений в рыночной экономике. Именно существенные расхождения в научной интерпретации первопричин экономических кризисов сторонниками различных школ обусловливают достаточно широкий спектр методологических подходов к антикризисному управлению на разных уровнях хозяйствования – от микроэкономического до глобального.

Несмотря на множественность подходов к трактовке кризисных явлений и ситуаций, анализ содержания исследований представителей различных экономических школ по антикризисной проблематике демонстрирует наличие элементов фрагментарности и неполноты предлагаемых концепций борьбы с экономическими кризисами. Особенно остро ощущается отсутствие монолитности видения многогранной проблематики противодействия кризисам, что проявляется в слабой структурированности предлагаемых методологических подходов к актикризисному управлению по основным уровням и направлениям производственно-экономической деятельности.

Во-первых, прослеживается *структурно-функциональная расплывчатость* при выявлении факторов дестабилизации воспроизводственного процесса в предкризисный период, т. е. во время фазы экономического бума или даже «перегрева экономики». Очевидно, что без четкого структурирования негативных факторов, вызывающих быстро нарастающую разбалансированность функциональных составляющих производственно-коммерческой деятельности на всех уровнях хозяйствования, очень трудно выработать конструктивные методологические подходы для упреждения или хотя бы смягчения кризисных явлений.

Во-вторых, *отсутствует рациональное и даже объективно необходимое размежевание проблематики актикризисного управления* по уровням производственно-экономической деятельности: с одной стороны, сторонники ряда школ (например, представи-

© Габдуллин Р.Б., 2013

тели эволюционной экономики) предельно абстрагируются от реально существующих фундаментальных различий кризисных явлений и ситуаций на уровне отдельного предприятия, отрасли или сферы экономической деятельности, национальной экономики и рыночного хозяйствования в глобальном масштабе, а с другой – в рамках некоторых экономических школ внимание сконцентрировано на одном уровне экономики (например, ортодоксальные монетаристы связывают задачи антикризисного управления только с регулированием денежной массы на макроэкономическом уровне).

В-третьих, проявляется *искусственная изолированность научного аппарата*, используемого представителями различных экономических школ при исследовании проблематики антикризисного управления. Элементы изолированности прослеживаются в принципиальных различиях выявленных первопричин и ведущих факторов экономических кризисов; кроме того, они обусловлены отсутствием общепризнанной классификации или хотя бы базовой типологии разновидностей кризисов – от краткосрочного спада производства на микроэкономическом уровне до глубокой депрессии рыночного хозяйства на глобальном уровне.

В-четвертых, существует *явный разрыв между общетеоретической базой актикризисного управления и более прагматическими подходами*, которые используются представителями различных школ при разработке антикризисных программ. Представители основных теоретических школ, как правило, недооценивают специфику борьбы с кризисными явлениями на уровне отдельных национальных экономик; они нередко стремятся неправомерно распространять методологический аппарат антикризисного управления, который отражает объективные потребности только стран с развитой рыночной экономикой, на все государства независимо от их национальных систем.

По нашему мнению, в данном контексте не нуждается в развернутой аргументации тезис о значительном отставании от реальных запросов практики процесс формирования полноценной методологической базы для эффективного противодействия экономическим кризисам. Поэтому вполне уместным будет утверждение, что в настоящее время идет сложный и противоречивый процесс генезиса методологических подходов к актикризисному управлению на разных уровнях рыночного хозяйствования, в том числе на уровне национальной экономики.

В зависимости от трактовки глубинных причин кризисных явлений сторонниками различных теоретических школ и направлений можно выделить значительное число научных позиций. Каждая экономическая школа базируется на альтернативном видении причинно-следственных связей между природными, экономическими, социальными и политическими факторами, ведущими к кризисным явлениям отличающимся по масштабу и продолжительности, что и предопределяет выбор форм, методов и механизмов борьбы с экономическими кризисами.

Представители либерального направления экономической мысли, которые активно участвовали в выработке экономической политики многих индустриально развитых стран, длительное время преуменьшали негативные последствия кризисных явлений в рыночной экономике. Более того, до Великой депрессии 1929–1933 гг. апологеты свободного рыночного хозяйствования упорно отстаивали идею высокой эффективности рыночных механизмов самоорганизации и саморегулирования. Они во многом игнорировали реальную действительность и эмпирические данные о четко выраженной периодичности подъемов и спадов производственно-коммерческой деятельности в условиях становления и развития капиталистического способа производства. Экономисты-либералы, пытаясь объяснить периодически (каждые 10–12 лет) возникавшие, начиная с кризиса экономики Англии в 1825 г., существенные спады деловой активности, фактически уходили от поиска первопричин глубоких кризисных явлений. Отстаивая тезис о преобладании рыночного равновесия, либеральные исследователи в гипертрофированном виде представляли дестабилизирующее воздействие на экономику либо природно-кли-

матических факторов (засухи, наводнения, ураганы, пожары и т. д.), либо социально-политических – от роста забастовочного движения до открытой конфронтации труда и капитала. При этом тщательно затушевывались подлинные первопричины существования при рыночном хозяйствовании экономических циклов, каждый из которых закономерно заканчивается резким нарушением равновесия между совокупным спросом и предложением в рамках национальной экономики или даже в глобальном масштабе.

Исследователи, принадлежащие к альтернативным экономическим школам, признают приоритетность вопроса о соотношении рыночных и государственно-административных механизмов для успешного преодоления кризисных ситуаций различного масштаба [1; 2]. В зависимости от теоретических воззрений сторонников различных экономических школ можно ранжировать по признаку приверженности к преимущественному использованию либо рыночных механизмов выхода из кризисных ситуаций, либо механизмов государственного регулирования.

На левом полюсе спектра методологических подходов к антикризисному управлению находятся представители неомарксистской теории, которые решительно отвергают любые тезисы об эффективности рыночного саморегулирования и самоорганизации при разрешении кризисных явлений и ситуаций; на правом полюсе – сторонники либерального направления экономической теории. К самым радикальным представителям либералов, на наш взгляд, можно отнести стойких приверженцев теории рациональных ожиданий, которые выступают за минимальное вмешательство государства в экономические процессы даже в условиях глубокой депрессии. Представители других экономических школ занимают более или менее центристские позиции, отражающие объективные реалии современного воспроизводства, которое базируется на многоукладном производственно-экономическом взаимодействии.

Действительно, для большинства национальных экономик характерно тесное переплетение производственных и коммерческих структур с самым разнообразным сочетанием форм собственности, включая полностью принадлежащие государству предприятия, а также государственно-частные производственные и коммерческие структуры. Кроме того, в условиях глобализации государственные органы участвуют в создании совместных предприятий, в реализации межгосударственных инвестиционных проектов и программ, проводят операции на мировых финансово-валютных рынках и занимаются многими другими видами экономической деятельности.

Методологические подходы, ориентированные на центристское позиционирование, отражают объективную необходимость сбалансированного использования рыночных и государственно-административных механизмов борьбы с кризисными явлениями. Однако, как показывает практика антикризисного управления ряда стран, признание на теоретико-методологическом уровне необходимости применения принципа «сбалансированности рыночного саморегулирования и государственного регулирования» – только первый шаг на пути к эффективному преодолению кризисных явлений.

Методология антикризисного управления, с точки зрения ортодоксальных либералов, которые упорно отстаивают англо-саксонскую модель функционирования рыночной экономики, должна базироваться на устранении разнообразных видов препятствий, блокирующих «оздоровление предпринимательства путем естественного самоочищения в процессе банкротства малоэффективных бизнес-структур» [3. P. 48].

На первый взгляд идею самоочищения национальной экономики можно оценить как вполне рациональную. Однако, как убедительно доказывают научные оппоненты либералов [4–6], в современных условиях специализации производственной и коммерческой деятельности и концентрации капитала в ряде ключевых отраслей экономики снятие тщательно обоснованных, а в отдельных случаях – объективно необходимых, ограничений на применение процедур банкротства неизбежно углубляет кризисные явления на национальном уровне.

В условиях современного глобального экономического кризиса более реалистичными можно считать методологические подходы, предлагаемые сторонниками неокейнсианской экономической школы: для борьбы с падением объемов производства в масштабах национальной экономики, а также противодействия росту безработицы в условиях экономического кризиса они рекомендуют существенно расширить государственное инвестирование разнообразных инвестиционных проектов.

Несмотря на бесспорные конструктивные элементы, неокейнсианская методология подвергается критике за отсутствие целостного подхода к решению стратегических задач борьбы с кризисными явлениями в условиях глобализации производственной и хозяйственной деятельности. Самые существенные критические замечания таковы:

1. Неокейнсианская методология направлена не на борьбу с первопричинами экономических кризисов, а на ограничение их негативных последствий.

2. Нередко государственные инвестиции используются нерационально, в том числе из-за поспешности технического и экономического обоснования как отдельных инвестиционно-строительных проектов, так и всей антикризисной инвестиционной программы в рамках национальной экономики.

3. Массированное финансирование инвестиционно-строительной программы, как правило, осуществляется за счет увеличения дефицита государственного бюджета, что неизбежно приводит к раскручиванию инфляционной спирали.

4. Некоторое улучшение показателей занятости и загруженности производственных мощностей в результате реализации государственных инвестиционных проектов может вести к стагфляции – длительному периоду замедленного посткризисного развития, который сопровождается значительной инфляцией.

По нашему мнению, в настоящее время из всех альтернативных методологических подходов к организации антикризисного и посткризисного управления на уровне национальной экономики наиболее адекватными являются методологические разработки сторонников теоретической школы социального рыночного хозяйствования. Для выявления сущности и содержания их методологии целесообразно провести сравнительное позиционирование основных методологических подходов.

Рисунок 1 демонстрирует позиционирование трех доминирующих в современных условиях методологических подходов к антикризисному и посткризисному управлению национальной экономикой. В качестве главных критериев автором статьи выбраны только два, а именно: степень участия государства в антикризисном и посткризисном управлении и уровень использования механизмов рыночной самоорганизации. Эти критерии показывают, что либеральная методология намного более пассивна, чем методология социального рыночного хозяйствования. Пассивность неолиберального подхода особенно четко прослеживается в последние годы, когда многие правительства, придерживающиеся канонов англо-саксонской модели социально-экономического развития, не сделали адекватных выводов из финансового кризиса. Прежде всего отметим недальновидную экономическую политику решения социально-экономических проблем за счет нерационального увеличения государственного долга.

Сравнивая неокейнсиаский подход с методологией социального рыночного хозяйства, автор отмечает важное отличие их стратегических целевых установок: если неокейнсианцы больше заботятся о восстановлении равновесия совокупного спроса и предложения, в особенности на рынке труда, то сторонники социального рыночного хозяйствования отдают предпочтение целям стратегического развития, используя государственное финансирование для стимулирования ускоренной инновационной модернизации национальной экономики. Важно также отметить принципиальное отличие источников государственного финансирования при кейнсианском подходе – это либо прямая эмиссия денег, либо увеличение государственного долга, что неизбежно ведет к росту инфляционной нагрузки как на предпринимательские структуры, так и на широкие слои населения.

Рис. 1. Позиционирование основных методологических подходов к антикризисному и посткризисному стратегическому управлению национальной экономикой

В странах с социальной рыночной экономикой различные механизмы резервирования финансовых ресурсов используются для борьбы с кризисными явлениями и ситуациями, поэтому государственное финансирование антикризисных программ здесь не вызывает резкого увеличения уровня инфляции. Более того, в посткризисный период благодаря ускоренной модернизации национальной экономики создаются объективные предпосылки и условия для поддержания низких темпов инфляции даже при динамичном росте ВВП и неуклонном повышении уровня оплаты труда наемных работников.

Несмотря на преимущества методологии социального рыночного хозяйствования в сравнении с альтернативными подходами, существует широкий круг стратегических задач, особенно в посткризисный период, которые с трудом решаются даже в странах, имеющих длительный и успешный опыт практической реализации идеи государства всеобщего благоденствия. Более того, в отдельных странах, первоначально избравших модель социального рыночного хозяйствования, наблюдается явный регресс в реализации социальных целей как высших приоритетов социально-экономического развития.

Возникает вопрос о правомерности углубления содержания методологии антикризисного стратегического управления в рамках более последовательной модели, которую можно охарактеризовать как социальное рыночное хозяйство полного спектра. На наш взгляд, важным инновационным элементом этой модели должно стать обоснование не только приоритета социальных целей в деятельности всей системы государственного управления, но и выявление эффективных механизмов, гарантирующих сохранение главенства социальных целей даже в условиях нарастания внешних негативных факторов в периоды глобальных кризисов.

Выводы ученых, исследующих глобальный кризис 2007–2010 гг., позволяют утверждать, что сложившиеся еще в середине прошлого века методологические подходы к антикризисному управлению, в том числе на уровне национальных экономик, не отражают насущные потребности эффективного противодействия мощным факторам дестабилизации в большинстве стран. В данном контексте особую актуальность приобретает решение задачи формирования новой методологии антикризисного управления, прежде всего, на уровне национальной экономики.

На рисунке 2 представлена в обобщенном виде предлагаемая автором схема генезиса комплексной методологии антикризисного управления национальной экономикой. Естественно, схема отражает только авторское концептуальное видение методологического подхода к потребностям современного этапа развития рыночной экономики.

На наш взгляд, традиционные методологические подходы имеют ряд существенных ограничений, которые значительно снижают их результативность в борьбе с крупномасштабными кризисными явлениями и ситуациями. Это особенно заметно в низкой результативности антикризисных программ ряда высокоразвитых стран, разработанных на основе кейнсианской методологии борьбы с кризисными явлениями.

Первое ограничение заключается в критическом запаздывании антикризисного управления, что резко снижает эффективность принимаемых антикризисных мер. Фактически борьба ведется с негативными последствиями недавнего экономического кризиса; более рациональный подход указывает на необходимость выработки упреждающих форм и методов борьбы с кризисными ситуациями, что во многих случаях позволяет существенно снижать глубину и остроту кризисных явлений.

Второе ограничение связано с фокусированием внимания на чисто экономических факторах, вызвавших кризисные явления, хотя в действительности последние носят многофакторный характер. Важно отметить, что фокусирование на экономических факторах в традиционных подходах к антикризисному управлению, как правило, сопровождается субъективным преуменьшением одних экономических взаимоотношений и гипертрофированным преувеличением других.

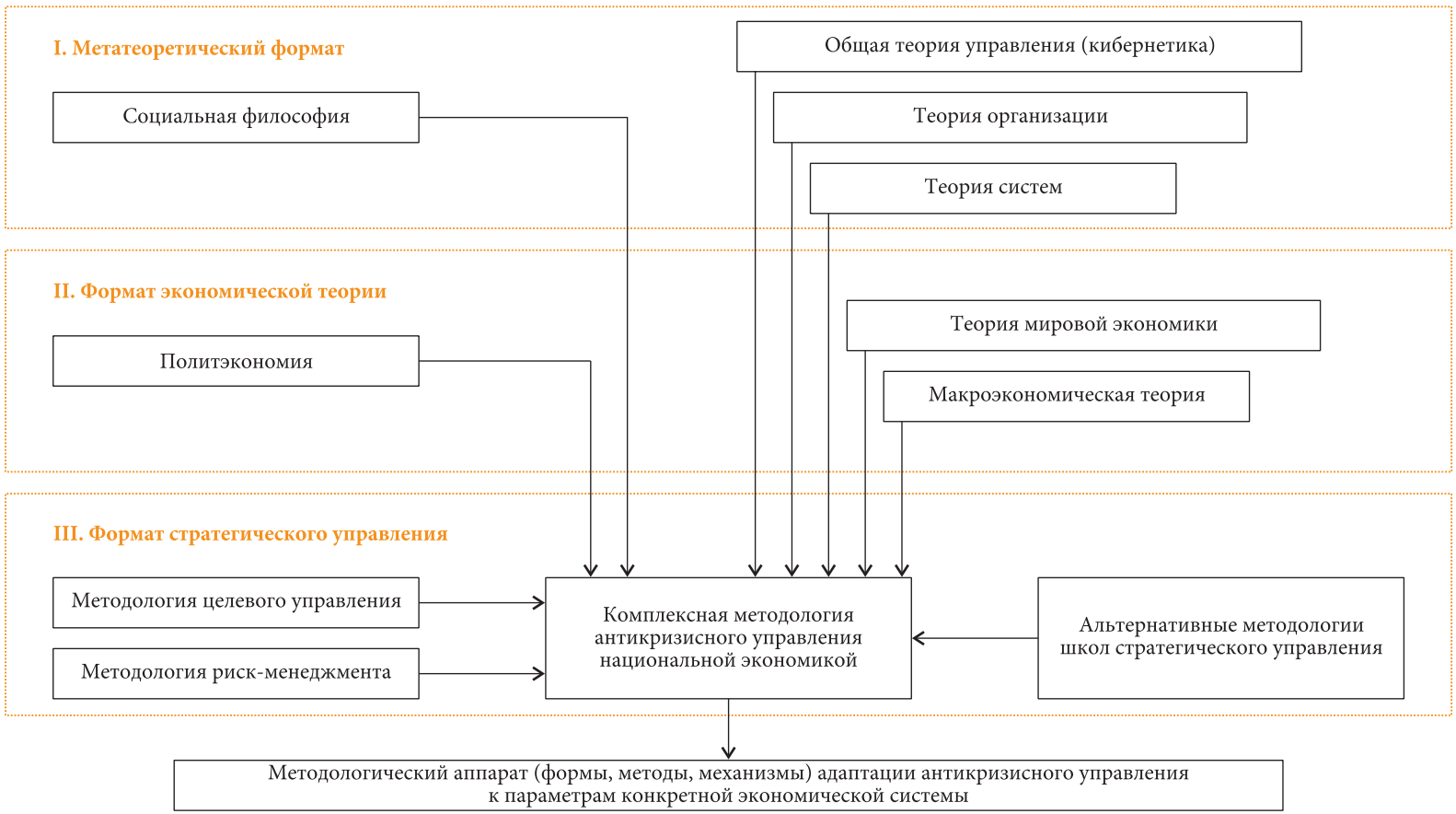


Рис. 2. Схема генезиса комплексной методологии антикризисного управления национальной экономикой

Третье ограничение отражает ориентацию наиболее успешных методологических подходов на потребности только стран с развитой рыночной экономикой. Ярким примером служит методология социального рыночного хозяйства, которая в настоящее время может эффективно использоваться на практике лишь высокоразвитыми странами с широко диверсифицированной экономикой и существенными золотовалютными резервами. Таких стран очень немного – Норвегия, Финляндия, Швеция, Швейцария. Поэтому существует потребность в более универсальной базовой методологии антикризисного управления, обеспечивающей при соответствующей адаптации достаточно результативное противодействие кризисным явлениям.

Для снятия указанных ограничений, по нашему мнению, необходимо использовать более широкий подход, охватывающий не только чисто экономические аспекты кризисных явлений. В предлагаемой авторской схеме генезиса комплексной методологии антикризисного управления национальной экономикой предложен трехуровневый подход, целесообразность которого обусловлена тем, что экономические кризисы возникают в процессе аккумулирования совокупности негативных факторов самой разнообразной природы.

По мнению ведущих экспертов, первоисточники нестабильности связаны с искусственным обособлением движения финансовых ресурсов от реального сектора как на уровне отдельных национальных экономик, так и, в особенности, на глобальном уровне [7]. При первичном анализе причин экономических кризисов многие исследователи фокусируют внимание на неустойчивости и малой предсказуемости функционирования глобальной финансовой системы [8–10]. Следовательно, кардинальное повышение надежности и предсказуемости деятельности финансовой сферы может быть достигнуто путем синхронного улучшения управления, охватывающего все фазы воспроизводства и обеспечивающего рациональное движение финансовых потоков:

первый уровень отражает наиболее широкое видение кризисной проблематики с позиций социальной философии, общей теории управления, теории организации и теории сложных социально-экономических систем;

второй уровень сконцентрирован на политэкономическом осмыслении кризисных явлений с учетом глобализации рыночного хозяйствования;

третий уровень непосредственно показывает проблематику организации стратегического антикризисного управления национальной экономикой.

В результате творческого синтеза с использованием тщательно скоординированного междисциплинарного подхода возможно создание действительно комплексной методологии антикризисного управления.

Источники

1. Stone K. Forecasting Economic Development. L., 2009.
2. Redman D. Techniques and Models of Forecasting. Boston, 2007.
3. Forester G. The Mechanisms of Economic cycle. N. Y., 2006.
4. Rescher N. Predicting the Future: Theory and Principles. N. Y., 2004.
5. Snider H. Neotailorism in Modern Theoriry of Strategic Management. L., 2009.
6. Ferkiss V. Futurology: Promise, Performance and Prospects. N. Y., 2005.
7. Lindgren M., Bandhold H. Scenario Planning. The Link between Future and Strategy. Hampshire : Palgrave Macmillan, 2003.
8. Spencer L. Economic Recession: The Second Wave. N. Y., 2011.
9. Lewis F., Sallisaw V. Economic Development: Modern Tendencies. L., 2010.
10. Stewart M., Radisson T. The Theory and Practice of Economic Development. Princeton, 2011.

ПОНОМАРЁВА Светлана Ивановна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-52
e-mail: ponomarevasi@e1.ru

Политэкономический анализ финансовой природы капитализма начала XXI века

Ключевые слова: экономический кризис; финансовая нестабильность; финансовый кризис; ликвидность; секьюритизация.

Рассматриваются основные научные идеи экономистов, которые смогли понять фундаментальные причины кризисов современной экономики и попытались объяснить причины экономического кризиса 2008–2010 гг. и его составляющей – финансового кризиса. С позиций политической экономии рассматриваются тенденции развития современного капитализма, исследуются условия финансовой нестабильности, сформулированные сторонниками экономической гетеродоксии.

Мировой экономический кризис заставил экономистов радикально пересмотреть теоретические представления о структуре и поведении финансовых систем. Такие исследователи, как Дж. Акерлоф, П. Кругман, Дж. Стиглиц, призывают создать «новую экономическую парадигму» и работают над ней сами. Этот новый концептуальный подход отражает необходимость актуализации идей Дж. М. Кейнса, Х. Мински и И. Фишера о финансовых пузырях и кризисах как явлениях, возникающих прежде всего вследствие изменения структуры рынков и модификации поведения их участников.

В настоящее время в экономической литературе существует множество точек зрения в отношении причин возникновения кризиса. Все аргументы можно разделить на три группы. Во-первых, в рамках теорий структурных причин кризиса он понимается как следствие глобальных дисбалансов сбережений, рынков и в целом экономики. А в более узком смысле – как следствие краха определенного этапа капитализма, названного капитализмом денежного управления, займового или потребительского капитализма англо-саксонского типа.

Во-вторых, причины кризиса усматриваются в промышленной, рыночной или политической практике. С точки зрения экономической политики кризис – это несостоятельность управления финансами, вызванная либо силами рынка, либо интесивным лоббированием освобождения экономики от контроля законодательства. В качестве альтернативной точки зрения кризис также рассматривается как результат колоссального провала всей неолиберальной парадигмы управления экономикой, наиболее ярко прослеживающегося в англо-саксонских странах.

В-третьих, популярны «поведенческие» объяснения кризиса. При рассмотрении регулируемых экономик авторы таких исследований видят причину кризиса в нарушении структуры целей и стимулов в финансовой сфере. Выходя за рамки неоклассического анализа, приверженцы этих поведенческих концепций особое внимание уделяют «человеческому фактору», точнее, человеческим ошибкам.

Данные теории не исключают друг друга – во всех случаях кризис рассматривается как результат финансовой нестабильности и отмечается непреодолимый соблазн

© Пономарёва С. И., 2013

успеха и жажда «легких денег». Все теоретики сходятся во мнении, что кризис был вызван финансовыми инновациями. Но для указанных направлений характерны фундаментальные различия при определении роли общих и системных факторов кризиса применительно к его специфическим характеристикам [1–4].

Сегодня важнейшие экономические индикаторы складываются на рынках производных финансовых инструментов, и в этом контексте новые взаимосвязанные тенденции современного капитализма включают процесс финансиализации и дерегулирование финансовых рынков. С точки зрения неоклассической теории, рассматривающей «провалы» рынка как исключение в процессе функционирования экономики, экономические и финансовые кризисы обычно являются результатом вмешательства государства в действие рыночных механизмов либо следствием институциональных слабостей. Несмотря на важность недавно разработанных моделей кризиса второго и третьего поколений, экономика мейнстрима все еще занята главным образом изучением поверхностных феноменов экономических нарушений и анализирует проблемы финансовой сферы, как правило, изолированно от других элементов экономической системы. Сохраняется известная дихотомия между финансовым и реальным секторами экономики [2; 5].

Лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц в докладе Комиссии финансовых экспертов ООН, сделанном в 2010 г., уделил большое внимание роли экономической науки в развертывании кризиса. Он справедливо отметил, что объяснение кризиса можно найти в экономических теориях, которые служили обоснованием финансовой и экономической политики, приведшей к кризису. Это прежде всего вера в рационализм участников экономических отношений; в то, что правительства менее знакомы с непогрешимыми экономическими принципами и менее мотивированы ими, и поэтому их вмешательство, скорее всего, нарушит функционирование рыночных механизмов; в то, что рынок сам по себе эффективен и стабилен и к тому же обладает значительной способностью самостоятельно устранять нарушения экономического равновесия [5].

По мнению сторонников экономической гетеродоксии, напротив, существенным недостатком неоклассического подхода является неглубокое теоретическое осмысление роли денег и исключение из анализа природы финансовых институтов и рынков как источника кредита. В политической экономии и смежных дисциплинах возникло направление исследований, в рамках которого постоянно раздавались предупреждения о хрупкости и нестабильности кредитного бума, об опасности перегрева на рынках активов, а также об опасностях, связанных с неправильной оценкой рисков.

Критика ортодоксальной школы содержится, в частности, в многочисленных работах Ч. Киндлбергера, который был убежденным противником математизации экономической науки и опоры экономического анализа на слишком узкие, по его мнению, рациональные модели поведения. В книге «Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи» он изложил историю финансовых кризисов, показав, что мании, или «пузыри», обычно возникают на рынках вслед за неожиданными хорошими новостями. Рыночные игроки, стараясь не упустить новые возможности для получения прибыли, часто в этом переусердствуют, и финансовая система может испытывать сильный стресс и даже панику [1].

Хотя представители мейнстрима вначале с подозрением относились к идеям Киндлбергера, правомерность последних подтвердили финансовые крахи 1980–1990-х годов. Показательно, что предисловие к указанной работе написал представитель неоклассической школы лауреат Нобелевской премии Роберт Солоу [1. С. 13–14].

Большая часть теоретических положений Киндлбергера опирается на теорию финансовой нестабильности Хаймана Ф. Мински, хотя до последнего времени многие экономические и финансовые эксперты негативно относились к данной гипотезе (ее также называют гипотезой финансовой хрупкости), как и к отрицанию Дж. М. Кейнсом теории эффективных рынков.

Сформулированная в 1980-х годах американским исследователем Х. Мински, теория финансовой нестабильности долгое время совершенно неоправданно находилась в забвении. Сейчас эта концепция и близкая к ней гипотеза «долга-дефляции» (Фишер, 1933 г.), в рамках которых финансовые пузыри и кризисы рассматриваются как эндогенные процессы, стали предметом активных разработок (Кругман).

По мнению Мински, экономическая динамика во многом определяется тем, как предпринимательский сектор финансирует свои инвестиции. Это может быть обеспеченное финансирование, спекулятивное финансирование и «Понци-финансирование». Переход к спекулятивному и особенно Понци-финансированию усиливает экономическую нестабильность и создает практически неотвратимую угрозу массовых банкротств. В соответствии с данной концепцией причина периодических экономических кризисов заключается не только в том, что уменьшается степень уверенности хозяйствующих субъектов в завтрашнем дне, но и в систематически возникающей неспособности предпринимательского сектора к погашению своих долгов перед финансовым сектором.

Анализ эндогенных тенденций, порождающих кризис финансовой системы, проведенный Мински, особенно актуален при изучении феномена финансовой хрупкости и кризисов в начале XXI века. Финансовую катастрофу 2007–2009 гг. часто называют первым кризисом секьюритизации, так как массовая секьюритизация активов, заложив основы «альтернативной» банковской системы, стала одним из факторов турбулентности глобального финансового рынка. Однако развал кредитных и ипотечных рынков не был объяснен в рамках господствующего в финансовой науке направления. Это вызвало закономерный интерес к концепции финансовой нестабильности.

Мински нередко воспринимают как экономиста, чей аналитический аппарат и нормативный подход не только резко контрастировали с идеями его современников, но и в целом не соответствовали доминирующим положениям экономической теории того времени. Вместе с тем сам Мински определял свою работу как вариант монетарной посткейнсианской экономики и выступал с резкой критикой как ортодоксального кейнсианства, так и монетаризма, обвиняя их в том, что они рассматривают современную экономику как «деревенскую ярмарку». По мнению Мински, современная экономика имеет сложный денежный характер, а кредитная система является в ней мощным внутренним дестабилизирующим фактором. Акцент на нестабильности кредитной системы ставит Мински в ряд прямых последователей таких экономистов, как К. Викселя, Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, Дж. С. Милль и И. Фишер.

В процессе разработки своей гипотезы, помимо экономических воззрений Кейнса, Мински также уделял внимание работам Й. Шумпетера – современника Кейнса, отстаивавшего идеи свободного предпринимательства в предвоенные годы. По сути, Мински предпринял попытку объединить, казалось бы, полярные точки зрения двух экономистов, чтобы на этой основе провести анализ фундаментальных изменений в экономике США в послевоенное время. Гипотеза финансовой нестабильности основывается на кредитной сущности денег и финансов, предложенной Шумпетером в 1934 г., а также является логическим продолжением Общей теории Кейнса.

Современная западная экономика носит долговой характер. Задолженность частного сектора является неотъемлемым элементом финансового капитализма: денежные потоки – результат прошлых контрактов, в рамках которых происходит обмен сегодняшних денег на будущие. Цены и результаты производства должны быть достаточными для получения почти всеми фирмами такой суммы прибыли за вычетом расходов на рабочую силу и материалы, которой хватило бы для оплаты задолженности или ее рефинансирования. Последнее возможно при условии, что ожидаемый объем валовой прибыли позволяет снова взять в долг или обеспечить рефинансирование предыдущей задолженности. По мнению Мински, денежная система – основа механизма

возникновения долга и его выплаты, следовательно, ее изменения выступают результатом, а не причиной (как считают монетаристы) существования того или иного типа экономики, и денежная система сохраняет свою стабильность только до тех пор, пока поток прибыли позволяет бизнесу погашать долги перед банками. Подобное осмысление роли структуры задолженности как способа финансирования инвестиций и делает работы Мински столь актуальными.

Традиционные теория и практика финансовой сферы, напротив, поддерживали и направляли новые течения, заключив их в парадигму саморегулирующихся финансовых систем. На рубеже веков в США и некоторых других странах был принят ряд мер по дерегулированию финансового сектора. Параллельно с этим шло самопроизвольное развитие финансовых институтов, не контролируемых непосредственно центральными банками. Как отмечается в докладе Дж. Стиглица, нынешний кризис пришел на волне увлечения многих политических лидеров и экономистов теориями дерегулирования. Они утверждали, что либо эффективность, присущая свободным финансовым рынкам будет способствовать эффективности всей экономической системы в целом, либо, по крайней мере, «облегченное» регулирование улучшит экономическую деятельность [6].

Безусловно, неверно утверждать, что финансовые рынки вообще не регулировались. Но в последние тридцать лет приоритет рыночных отношений не подвергался сомнению. Каждый шаг по дальнейшему дерегулированию рынка казался оправданным и представлял собой своеобразный ответ на те или иные недостатки финансовой системы.

В 1970–1980-е годы произошла структурная перестройка финансовой отрасли, что проявилось, в частности, в изменении роли банков в экономической системе. Традиционно инвестиционные и торговые банки не относились к крупному бизнесу и зарабатывали в основном на оказании консультационных услуг. Теперь они были вынуждены отказаться от сложившейся структуры делового партнерства и привлекать ресурсы на фондовом рынке, а также сливаться с коммерческими банками. В 1999 г. в США был отменен закон Гласса-Стигала 1933 г., запрещавший коммерческим банкам заниматься размещением ценных бумаг и другими операциями с ними. Коммерческие банки стали активно конкурировать с инвестиционными, особенно в части размещения, или андеррайтинга, ценных бумаг. Инвестиционным банкам пришлось увеличить собственный капитал и активы. Расширение банковского бизнеса сопровождалось усложнением проводимых операций. При содействии представителей академической экономической науки финансисты научились выделять различные элементы риска и торговать ими по отдельности.

Более существенная попытка дерегулирования банковской деятельности была предпринята в рамках Базельских соглашений. Их первая версия 1988 г. установила требования к минимальному уровню капитала банков. При этом учитывалась вероятность банкротства даже крупных банковских учреждений, в связи с чем банки должны были резервировать часть капитала на случай непредвиденных потерь. Из-за дороговизны соблюдения данного требования они стремились как можно большую часть своих активов вывести за баланс. Одним из методов решения указанной проблемы стала секьюритизация, другим – структурные инвестиционные инструменты, скрывающие субстандартную ипотеку, третьим – использование кредитно-дефолтных свопов в партнерстве со страховыми компаниями. После обрушения рынка возросла угроза возврата этих активов на балансы банков, что и стало главной причиной нынешних проблем.

Дерегулирование было обусловлено множеством причин, в том числе политических: либерализация рынков отвечала интересам избирателей, поскольку способствовала удешевлению кредитов для бизнеса и домашних хозяйств. Последние тридцать лет стали называть годами Великого смягчения, т. е. сглаживания экономических циклов, низкой инфляции, высоких темпов экономического развития.

Однако финансовая система в процессе своего функционирования порождает как позитивные, так и негативные факторы. Достигшая высокого уровня развития, весьма подвижная и глубоко интегрированная во все сферы экономики, финансовая система в естественном состоянии (в отсутствие законодательных и прочих ограничений) вырабатывает импульсы, нарушающие экономическое равновесие как внутри самой системы, так и в экономике в целом.

В развитых системах количество финансовых посредников, связывающих владельцев капитала с производственными субъектами, может значительно возрастать. По мере расширения трансграничных финансовых потоков и выхода крупных финансовых институтов за рамки национальных рынков финансы становятся самой глобализированной частью мировой экономики. При этом национальные государства должны выступать той силой, которая регулирует и направляет деятельность банков и финансовых посредников. Отсутствие должного надзора в финансовой сфере неминуемо запускает механизм, под действием которого финансовая система начинает вырабатывать дестабилизирующие импульсы, что грозит экономическим кризисом.

Изменившаяся роль финансов в рыночной экономике, а также возросшая зависимость экономики от финансов должны найти отражение в современной политической экономии. Как известно, традиционный подход в классических исследованиях XIX века состоял в анализе воспроизводственного процесса, разделенного на четыре стадии: производство, распределение, обмен и потребление. Подчеркивалось, что деньги обслуживают реализацию произведенного продукта и соответственно процесс общественного производства. Раскрывалась роль кредита во временном перераспределении свободных денежных ресурсов, отмечалось, что возможность невозврата кредитов создает перманентную угрозу экономических кризисов. Такая логическая схема отвечала реалиям экономики того периода.

Анализ современной экономики должен охватывать помимо воспроизводственных информационные и финансовые процессы. Следует учитывать, что на рубеже XX–XXI веков в развитых странах завершился длительный этап развития капитализма, связанный с товарным производством. В экономической литературе высказывается мнение, что новой клеточкой экономических отношений вместо товара стала финансовая услуга.

Экономическая наука отражает тот факт, что финансовые процессы изменились не только количественно, но и качественно. Из процессов перераспределения созданной стоимости они превратились в процессы перераспределения будущей стоимости, воздействуя на основные параметры воспроизводственного процесса в перспективе. Появился дополнительный стимул к концентрации и централизации капитала. Рост потребления и кредит стали условием воспроизводства общественного капитала, но это привело к усилению рисков предпринимательской и финансовой деятельности, создало угрозу макроэкономической нестабильности и сильных циклических колебаний.

За время, прошедшее после опубликования «Капитала» К. Маркса, финансовая система и фиктивный капитал существенно изменились. Но проблема не только и не столько в опережающем росте финансового сектора, сколько в господстве финансового капитала над всей остальной сферой экономики. Он еще больше оторвался от своей материальной основы, стал виртуальным. Это явление получило название «финансиализация».

Расширение мировой кредитной системы обусловило процесс демонетизированной финансиализации, который включает следующие взаимосвязанные тенденции современного капитализма.

Во-первых, произошел качественный и количественный сдвиг в пользу финансового сектора и рост влияния финансовых отношений на социально-политическое развитие. Речь идет о поспешном выводе, что инновации в области кредитных инструментов

и технологий позволяют не только оптимизировать риски, но и повышать ликвидность и благосостояние экономической системы в целом. Проще говоря, возникла наивная вера в то, что финансовый рынок в наши дни реально создает богатство и распространяет его по всей экономической системе, способствуя таким образом общему благополучию.

Во-вторых, существенно изменились отношения собственности и распределения дохода. Виртуальному финансовому капиталу свойственны постоянная смена субъекта собственности, размытость и диффузия прав собственности. Наконец, вся система общественного воспроизводства приобрела многие специфические черты, среди которых резко возросшая зависимость от случайных факторов, рисковость, нестабильность экономической системы. В результате сформировался особый тип человеческого поведения – ориентация на финансовые трансакции как главный способ жизнедеятельности, причем это характерно не только для предпринимателей, но и для потребителей.

Производные товарные и финансовые инструменты создают фиктивный капитал и обеспечивают его движение, представляют этот капитал в чистом виде, являются его полноценным воплощением. Они стали результатом активной предпринимательской деятельности, связанной с развитием и расширением сферы использования фиктивного капитала, не функционирующего непосредственно в процессе производства и не являющегося ссудным капиталом. Эта функция производных инструментов крайне важна для современного этапа капитализма.

В-третьих, приоритетное развитие финансового капитала вызвало волну дерегулирования.

В-четвертых, бурное развитие процесса секьюритизации позволило финансовым институтам превращать неликвидные займы в конкурентоспособные ценные бумаги, получая при этом значительные прибыли.

Секьюритизация, называемая в качестве одной из главных причин нынешнего кризиса, появилась в 1970-е годы. Нововведения бизнеса поддерживались властями, считавшими секьюритизацию средством разделения риска. Казалось, что в результате все выигрывали: банки получали выгоду от предоставления займов, не отражая их в собственном балансе, а инвесторы приобретали более доходные по сравнению с правительственными облигациями активы и диверсифицировали структуру заемщиков. Неудивительно, что использование секьюритизации быстро расширялось. Секьюритизация породила облигации, обеспеченные долговыми обязательствами. С помощью этого инструмента стало возможным создавать пакеты различных облигаций с последующей разбивкой их на транши в зависимости от готовности инвесторов к определенной степени риска. Секьюритизация открыла новые направления развития банковского сектора. Коммерческие банки больше не зависели от привлечения розничных депозитов и получали возможность заимствовать на финансовых рынках. Традиционная экономическая теория облекла эти процессы в парадигму наукообразной финансовой системы.

Важен один из аспектов упомянутой тенденции: с расширением процесса финансиализации ликвидность утратила свойства общественного блага, что изменило понимание природы и поведения ликвидности. Как известно, деньги несут в себе противоречие общественных и частных благ. Так и ликвидность быстро приобрела свойства частного инструмента финансовых рынков – ее создают частные игроки рынка с целью извлечь личную выгоду. Соответственно изменились и теоретические подходы к анализу природы денег. Так, Мински утверждал, что в рамках неоклассического синтеза игнорируются элементы «вуали финансирования», присущие деньгам, и деньги упорно рассматриваются как «вуаль обмена». Это не позволяет объяснить, почему нестабильность выступает характеристикой нормального развития капиталистической экономики.

Мнения относительно самого понятия ликвидности в нынешних условиях расходятся, и с ростом числа теорий о причинах кризиса эти расхождения становятся все более очевидными. В теории Кейнса ликвидность имела общее значение качества актива и рассматривалась с денежных позиций. Большинство исследователей и сегодня едины во мнении: ликвидность – это свойство актива. В данном контексте ликвидность определяется условиями рынка, но тесно связана с понятием денег: ликвидность – это возможность реализовать актив и получить средства, доступные для быстрого использования или повторного инвестирования в денежной форме. Традиционно понятие ликвидности было тесно связано, во-первых, с государственными кредитными средствами, а во-вторых, с возможностями банковской сферы расширять кредитование. Кейнс подчеркивал изменчивый и многомерный характер ликвидности, рассматривал ее как двустороннее явление, включающее свойства активов и рынков, и понимал ее как денежное выражение ценности актива.

Впоследствии авторы, изучающие ликвидность как финансовую категорию, отказались от такого подхода, уделяя основное внимание связи ликвидности рынка и рисков. Сокращение государственного вмешательства и либерализация экономики усилили эту тенденцию, превращая ликвидность в категорию и инструмент рынка и рыночных механизмов ценообразования. В результате в последние десятилетия исследователи финансовой сферы рассматривают ликвидность не как свойство актива, а как показатель общего состояния финансового рынка.

В заключение отметим, что изучение теории финансовых кризисов, как свидетельствует опыт недавнего прошлого, представляет далеко не абстрактный интерес, поскольку дает инструментарий для анализа такого важного в современной экономике явления, как финансиализация, и разработки эффективной стратегии развития финансовой системы.

Источники

1. Киндлбергер Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. СПб. : Питер, 2010.

2. Куклина Л. Н., Пономарёва С. И. Новая макроэкономическая модель национальной экономики // Экономика региона. 2012. № 1 (29).

3. Несветайлова А. За пределами политэкономии Мински: ликвидность и финансовые инновации в контексте глобального кредитного кризиса // Вопр. экономики. 2011. № 6.

4. Смирнов А. Финансовый рычаг и нестабильность // Вопр. экономики. 2012. № 9.

5. Фёдоров М. В., Куклина Л. Н., Пономарёва С. И. Современный экономический кризис: конец неолиберальной модели или второе дыхание // Экономика региона. 2009. № 3.

6. Доклад Стиглица. О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса : доклад Комиссии финансовых экспертов ООН / пер. с англ. Ю. М. Юмашева. М. : Междунар. отношения, 2010.

ПЬЯНКОВА Светлана Григорьевна

Кандидат экономических наук, докторант

Институт экономики УрО РАН
620014, РФ, г. Екатеринбург ул. Московская, 29
Контактный телефон: (343) 362-16-37
e-mail: silen_06@list.ru

Стратегическое планирование как основа институционального развития монопрофильной территориии

Ключевые слова: монопрофильные территории; стратегические документы; комплексный план.

Создание единообразной системы планирования социально-экономического развития муниципальных образований является необходимым фактором выполнения стратегических показателей, установленных на региональном и федеральном уровнях. В статье представлен обзор действующих подходов к стратегическому планированию монопрофильных территорий, предложены меры по усовершенствованию системы муниципального планирования.

В кризисный и посткризисный периоды пристальное внимание ученых и исследователей уделено механизмам развития монопрофильных территорий. Одними из ключевых механизмов, несомненно, являются институты развития.

В соответствии с институциональной теорией, к *институтам* относятся как *организации*, так и «*правила*, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и *нормы* поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [1. С. 73].

Институт развития это не просто основной инструмент государственной политики, главное в нем – нацеленность на существенное изменение экономики, а значит, он обязательно должен носить *стратегический характер*. Так, С. С. Сулакшин в своем докладе указывает, что «...если государство действительно озабочено развитием, то оно создает специальные институты развития. Главное их отличие заключается в том, что целью их деятельности является не прибыль (не только прибыль, не в первую очередь прибыль), а изменения в экономике страны. Это условие практически тождественно необходимости участия государства в экономическом развитии своими ресурсами. Речь неизбежно идет о бюджетных и внебюджетных ресурсах, которые государство направляет на эти цели. Речь идет о доле государственных расходов в ВВП...» [2].

Таким образом, по нашему мнению, институт развития может быть не только организацией, к ним также можно отнести формальные нормы и правила, создаваемые и реализуемые с участием государства, направленные на коренные изменения в экономике и носящие в связи с этим стратегический характер. Для монопрофильных территорий, особо чувствительных к внешним изменениям, основные преобразования в экономике связаны с достижением устойчивости в их развитии и повышением адаптационных возможностей к внешним и внутренним угрозам.

В отношении монопрофильной территории под ***институтом ее развития*** можно понимать ***совокупность организаций, формальных норм и правил, создаваемых с участием государства, реализующих механизм стратегического устойчивого***

© Пьянкова С. Г., 2013

социально-экономического развития и снижения внутренних и внешних рисков среды монопрофильной территории.

В настоящее время в Российской Федерации действует ряд институтов развития, к которым относятся:

- Инвестиционный фонд Российской Федерации;
- Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»;
- ОАО «Российская венчурная компания»;
- ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»;
- Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий»;
- Государственная корпорация «Фонд содействия реформированию ЖКХ»;
- ОАО «Российский сельскохозяйственный банк»;
- ОАО «Росагролизинг»;
- ОАО «Российский фонд информационно-коммуникационных технологий»;
- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Сюда также входят организации, нацеленные на международное инвестиционное сотрудничество (Евразийский банк развития).

К основным направлениям функционирования институтов развития относятся сферы, являющиеся ключевыми с точки зрения реализации государственной социально-экономической политики:

- развитие экономической и социальной инфраструктуры;
- развитие инновационной сферы;
- содействие развитию внешнеэкономической деятельности;
- поддержка малого и среднего бизнеса;
- устранение региональных дисбалансов в развитии (поддержка проектов в сфере транспортной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, энергосбережения).

К наиболее крупным институтам развития можно отнести Внешэкономбанк, ГК «Роснанотех», ОАО «Российская венчурная компания», ГК «Фонд содействия реформированию ЖКХ». Они финансируют бизнес-проекты, оказывают инфраструктурную поддержку, а также участвуют в финансировании НИОКР.

Кроме того, в различных субъектах Российской Федерации создано более 200 организаций, которые, исходя из осуществляемых функций, могут быть отнесены к институтам развития. Ключевыми направлениями деятельности региональных институтов развития являются поддержка малого и среднего предпринимательства, стимулирование развития инноваций, ликвидация технологического отставания. Региональные институты развития создаются преимущественно в виде фондов поддержки, региональных венчурных фондов, бизнес-инкубаторов.

По большинству указанных направлений институтами развития успешно и эффективно осуществляется деятельность по реализации государственной политики, что позволяет ускоренными темпами осуществлять развитие критичных с точки зрения модернизации отраслей и секторов экономики, а также вовлекать в этот процесс частных инвесторов, предоставляющих не только капитал, но и необходимые компетенции.

Формальными нормами и правилами на сегодняшний день являются стратегические документы.

На муниципальном уровне стратегические документы разрабатываются с обязательным учетом целевых ориентиров областного и федерального уровня. Например, стратегии муниципальных образований Свердловской области (в том числе монопрофильных территорий) должны базироваться на сценарных условиях Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 г. и Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.

В табл. 1 представлена сравнительная характеристика основных стратегических документов Российской Федерации и Свердловской области.

При разработке стратегии социально-экономического развития монопрофильных городов необходимо также руководствоваться следующими нормативными документами:

• Федеральный закон от 20 июля 1995 г. «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» [6];

• письмо Министерства регионального развития РФ от 27 декабря 2011 г. «О рекомендациях по формированию системы документов стратегического планирования развития монопрофильных муниципальных образований», в котором подчеркнута необходимость взаимоувязки инвестиционных планов со стратегическими документами местного, областного и федерального уровней [7];

• методические разработки по составлению прогнозных и плановых документов социально-экономического развития муниципальных образований, разработанные аппаратом Полномочного представителя Президента РФ в Сибирском федеральном округе и Межрегиональной ассоциацией экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации [8. С. 359–360].

Использование вышеуказанных документов позволит создать единообразную систему планирования социально-экономического развития муниципальных образований. Указанные методические рекомендации обобщают имеющийся опыт, обозначают проблемы, трактуют терминологию и предлагают конкретные макеты документов, которые могут быть использованы в процессе планирования.

М. Ляско отмечает, что содержание логики стратегического планирования раскрывают следующие структурные элементы [9. С. 33–34]:

• определение и формирование цели и системы целей, достижение которых преследуется в планируемом периоде субъектов стратегического планирования;

• анализ исходного уровня развития объекта стратегического планирования за период, предшествующий планируемому, и уточнение параметров достигнутого уровня и его структуры к началу планируемого периода;

• определение объема и структуры потребностей общества в планируемом периоде, получаемых в результате функционирования соответствующих объектов стратегического планирования;

• выявление объема и структуры ресурсов, имеющихся на начало планируемого периода, и потребности в них в планируемом периоде;

• согласование выявленных потребностей и ресурсов социально-экономических подсистем различного уровня путем преодоления противоречий (несоответствий) между ними, осуществляемое на базе систем шкал, с последующим ранжированием потребностей; как результат – подготовка управленческих решений в форме стратегических прогнозов, программ и планов.

В табл. 2 автором обобщены основные направления развития моногородов, представленные учеными и исследователями. На основании данных табл. 2 делается заключение, что формирование мероприятий стратегического плана должно быть направлено на ***более эффективное развитие институциональной среды города***.

В табл. 3 автором сопоставляются основные аспекты комплексных инвестиционных планов моногородов Свердловской и Челябинской областей.

Из представленных данных можно сделать вывод, что результаты реализации проектов соответствуют общим целевым ориентирам, установленным в региональной и федеральной стратегиях: повышение благосостояния жителей, диверсификация производства, создание новых производств с высокой добавленной стоимостью, создание новых рабочих мест, обеспечение благоприятных условий для притока инвестиционного капитала в город и т. д.

Таблица 1

Сравнительная характеристика стратегических документов Российской Федерации и Свердловской области

Характеристика документа	Российская Федерация	Свердловская область	
	Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. [3]	Стратегия социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 г. [4]	Стратегия социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 г. (актуализированная) [5]
Цель разработки	Определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2008–2020 гг.) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе	Определение путей и способов обеспечения устойчивого повышения благосостояния граждан Свердловской области и динамичного развития экономики в долгосрочной перспективе (до 2020 г.), укрепления позиций Свердловской области среди субъектов Российской Федерации и в мировом сообществе. Свердловская область – 2020: регион-«локомотив» развития России; сформированный устойчивый средний класс; пространство новой экономики; один из важнейших инфраструктурных комплексов Евразии; эффективное местное самоуправление	Обеспечение современных стандартов материального и духовного благополучия населения, основанное на сбалансированном росте экономики, эффективном государственном управлении и местном самоуправлении, интенсивном развитии потенциальных возможностей и традиционных ценностях. Свердловская область – 2020: регион-«локомотив» развития России; сформированный устойчивый средний класс; пространство новой экономики; один из важнейших инфраструктурных комплексов Евразии; эффективное местное самоуправление
Сценарии построения прогноза	Инерционный (темп роста ВВП не более 4% в год). Энерго-сырьевой (темп роста ВВП 5–6% в год). Инновационный (темп роста ВВП 6,5% в год)	Инерционный (темп роста ВВП 8,8% в год). Инновационный (темп роста ВВП 11,3% в год). Оптимистический (темп роста ВВП 13,5% в год)	Стабилизационно-инерционный сценарий – стабилизация экономической ситуации, догоняющее технологическое развитие в условиях благоприятной мировой конъюнктуры (темп роста ВРП – 7,3% в год к 2020 г.). Индустриально-модернизационный сценарий – ускоренное развитие промышленного комплекса как основы экономического роста в условиях благоприятной мировой конъюнктуры (темп роста ВРП – 9,6% в год). Инновационно-оптимистичный сценарий – инвестиционно-инновационный прорыв в условиях благоприятной мировой конъюнктуры (темп роста ВРП – 14,6% в год)
Основной сценарий	Инновационный Концепция базируется на инновационном сценарии, которым наряду с использованием конкурентных преимуществ как в традиционных секторах (энергетика, транспорт и аграрный сектор),	Инновационный	Инновационный

Окончание табл. 1

Характеристика документа	Российская Федерация	Свердловская область	
	Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. [3]	Стратегия социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 г. [4]	Стратегия социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 г. (актуализированная) [5]
	так и в новых наукоемких секторах и экономике знаний предполагается прорыв в повышении эффективности человеческого капитала, развитии высоко- и среднетехнологичных производств и превращении инновационных факторов в основной источник экономического роста		
Численность населения	2007 г. (факт) – 142,1 млн чел. 2008–2010 гг. – 141,8 млн чел. 2011–2015 гг. – 142,2 млн чел. 2016–2020 гг. – 143,4 млн чел.	2007 г. (факт) – 4,2 млн чел. 2008–2010 гг. – 4,38 млн чел. 2011–2015 гг. – 4,398 млн чел. 2016–2020 гг. – 4,415 млн чел.	2009 г. (факт) – 4,39 млн чел. 2010–2013 гг. – 4,384 млн чел. 2014–2015 гг. – 4,378 млн чел. 2016–2020 гг. – 4,367 млн чел.
Эффективность экономики	ВВП на душу населения: 2007 г. (факт) – 13,9 тыс. дол. США; 2020 г. – 30 тыс. дол. США		ВРП на душу населения: 2009 г. (факт) – 6,0 тыс. дол. США; 2010–2013 гг. – 8,3 тыс. дол. США; 2014–2015 гг. – 11,0 тыс. дол. США; 2016–2020 гг. – 26,9 тыс. дол. США
	Среднегодовой прирост ВВП: 2007 г. (факт) – 8,1%; 2008–2010 гг. – 6,8%; 2011–2015 гг. – 6,4%; 2016–2020 гг. – 6,3%		Среднегодовой прирост ВРП: 2010–2013 гг. – 8,4%; 2014–2015 гг. – 15,2%; 2016–2020 гг. – 19,5%
Доля высокотехнологичного сектора экономики, %	17–20%	До 22%	Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, увеличится к 2020 г. до 40%
Среднемесячная заработная плата, р.	Среднемесячная заработная плата: 2007 г. (факт) – 13,5 тыс. р.; 2020 г. (прогноз) – 44,6 тыс. р. Ежегодный прирост заработной платы в 2011–2020 гг. составит 7,6–9,7%. В целом в экономике к 2020 г. она возрастет по сравнению с 2007 г. в 3,3 раза		Среднемесячная заработная плата одного работника: 2009 г. (факт) – 17,3 тыс. р.; 2010–2013 гг. – 24,1 тыс. р.; 2014–2015 гг. – 32,0 тыс. р.; 2016–2020 гг. – 78,3 тыс. р. Рост заработной платы: 2009 г. (факт) – 88,4%; 2010–2013 гг. – 139,3%; 2014–2015 гг. – 132,7%; 2016–2020 гг. – 244,8%

Таблица 2

Основные направления развития моногородов

Авторы	Основные направления развития моногородов
Анимица Е. Г.	Возможны два основных варианта действий: или консервация существующего положения со всеми вытекающими отсюда последствиями, или запуск механизма диверсификации и радикальной модернизации, который в течение определенного времени может изменить моногород в экономическом и социальном плане [10. С. 246–247]
Анимица Е. Г., Бочко В. С., Пешина Э. В., Анимица П. Е.	При всем многообразии конкретных сценариев и вариантов стратегического развития моногородов их можно свести к некоторому ограниченному числу наиболее типичных [11. С. 31]: 1. Сценарий переустройства, обновления городского развития: градообразующее предприятие нуждается в перепланировке, кардинальных изменениях, целенаправленных и планируемых сокращениях объектов производства в связи с закрытием одного из своих подразделений или направлений деятельности, а также вследствие открытия перспективных производств. 2. Сценарий диверсифицированного развития моногорода: город имеет возможность развиваться не только в рамках одного градообразующего предприятия, но также изыскивать дополнительные возможности (точки роста) для создания новых рабочих мест. 3. Сценарий свертывания (угасания) развития моногорода представляет собой предельный случай стратегии, когда градообразующее предприятие не может вести дальнейший бизнес, а другие местные ресурсы исчерпаны или явно недостаточны для поддержания соответствующего городского развития
Нещадин А., Прилепин А.	Основные направления развития моногородов [12]: модернизация существующих производств, имеющих конкурентоспособный потенциал (сокращение переменных издержек, ориентация на выпуск товаров и предложение услуг с высокой добавленной стоимостью); поиск дополнительных экономических специализаций, диверсификация городской экономики (развитие малого и среднего бизнеса в таких сферах, как мелкотоварное производство по индивидуальным заказам, малоэтажное строительство и производство строительных материалов, сфера обслуживания, развитие информационно-коммуникативных технологий); модернизация коммунальной инфраструктуры; переработка сельскохозяйственного сырья и поставка готовых продуктов на рынки агломераций и крупных городов; оказание инфраструктурных, логистических, туристско-рекреационных и иных услуг для нужд агломераций и крупных городов
Кадочников С., Воробьев П., Артемьева Е.	Приоритетные направления развития моногородов [13. С. 28]: повышение качества проводимой инвестиционной политики; повышение эффективности производства на градообразующем предприятии, в том числе перевооружение и увеличение производительности труда; развитие инфраструктуры города; повышение роли высокотехнологичного сектора в экономике города; развитие смежных с основным профилем города производств с более высоким уровнем обработки; развитие малого и среднего бизнеса, оказание поддержки развитию промышленных и инновационных малых предприятий; снижение зависимости бюджетных поступлений от колебаний мировых цен на продукцию градообразующих предприятий; повышение качества и доступности социальных услуг; усиление экологического регулирования

Таблица 3

Основные аспекты комплексных инвестиционных планов моногородов Свердловской и Челябинской областей [14]

Характеристика	Свердловская область						Челябинская область
	Асбест	Верхняя Салда	Каменск-Уральский	Краснотурьинск	Нижний Тагил	Качканар	Сатка
Цели комплексного плана	1. Создание новых промышленных производств. 2. Интеграция в экономику Екатеринбурга и близлежащих городов. 3. Развитие малого предпринимательства в сфере сервисных услуг. 4. Перспективы улучшения качества среды обитания	Создание комфортных условий для проживания, повышение социальной защищенности и благосостояния жителей	1. Устойчивое социальное сбалансированное развитие. 2. Каменск-Уральский: город-завод; город-технопарк; центр металлургии и бизнес-технологий; центр спортивно-технического туризма; центр сельскохозяйственного района	Создание комфортной среды проживания	1. Диверсификация традиционных отраслей экономики. 2. Создание новых для города отраслей экономики. 3. Развитие социальной инфраструктуры города. 4. Оптимизация экологического ландшафта и городской среды	1. Развитие сферы услуг в Качканарском городском округе. 2. Создание процесного металлургического кластера	Формирование диверсифицированной экономики, где наряду с горнодобывающей и металлургической отраслями будут развиваться туризм, малый и средний бизнес, сервисные отрасли и другие производства
Основные инвестиционные проекты, направленные на развитие институциональной среды города	1. Русский магний. 2. Завод ТИМ. 3. Строительство подводящего газопровода к котельной пос. Красноармейский. 4. Строительство газопровода высокого давления до котельной и очистных сооружений канализации лагеря отдыха «Заря» пос. Белокаменный. 5. Строительство водовода до пос. Красноармейский.	1. ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА»: строительство новых печей гарнисажной плавки; развитие кузнечного производства; развитие прокатного производства; развитие мощностей по механической обработке деталей из титановых сплавов. 2. Развитие инфраструктуры города	1. Реконструкция и диверсификация промышленных предприятий. 2. Развитие инфраструктуры города	1. Строительство Новобогословской ТЭЦ. 2. Реконструкция глиноземного производства БАЗ. 3. Строительство регионального транспортно-логистического центра. 4. Комплексное малоэтажное строительство в жилом районе. 5. Строительство цеха по сортировке твердых бытовых отходов. 6. Строительство торгового комплекса.	1. Ремонт домов. 2. Реконструкция ОАО НПК «Уралвагонзавод», ОАО «НТМК», ОАО «ВГОК»	1. Создание многофункционального туристического курорта «Уральский экстрим». 2. Создание процесного металлургического комплекса Качканарского городского округа	1. Развитие малого бизнеса. 2. Развитие туристических услуг. 3. Укрепление основных градообразующих предприятий: ОАО «Комбинат «МАГНЕЗИТ», «СЧПЗ», «Бакальское рудоуправление». 4. Развитие сельского хозяйства, пищевых производств, деревообработки, складского хозяйства и других производств

Окончание табл. 3

Характеристика	Свердловская область						Челябинская область
	Асбест	Верхняя Салда	Каменск-Уральский	Краснотурьинск	Нижний Тагил	Качканар	Сатка
	6. Организация 14 общеврачебных практик. 7. Реконструкция станции УФ-обеззараживания очищенных сточных вод			7. Строительство физкультурно-оздоровительного комплекса			
Результаты реализации проектов	Достижение к 2015 г. следующей структуры оборота промышленных предприятий: добывающая промышленность – 50%; обрабатывающая промышленность – 45%; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 5%	1. Увеличение производства титана. 2. Достижение более привлекательного статуса города	1. Проведение диверсификации существующего производства. 2. Повышение конкурентоспособности предприятий города. 3. Создание новых производств с высокой добавленной стоимостью. 4. Создание до 8 000 новых рабочих мест. 5. Сокращение безработицы с 6,5 до 1%. 6. Увеличение объема товаров и услуг на 70%	1. Рациональное использование природных ресурсов. 2. Привлечение инвестиций. 3. Создание инновационных производств. 4. Совмещение научно-технического и социального развития. 5. Развитие человеческих потребностей и устремлений	1. Создание 37 107 рабочих мест. 2. В результате реализации адресной программы ремонт домов, отселение жителей. 3. Увеличение собственных доходов бюджета города	1. Снижение доли ГОКа в отгрузке готовой продукции Качканара с 85 до 5%. 2. Снижение уровня безработицы с 5 до 1%. 3. Снижение доли работников КГОКа в общей численности занятых с 25,9 до 20%	1. Укрепление финансовой устойчивости градообразующих предприятий. 2. Создание условий для развития современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристического комплекса. 3. Обеспечение формирования благоприятных условий для развития предпринимательства. 4. Повышение благосостояния жителей города

Интересен также опыт стратегического планирования зарубежных городов.

Например, *Мюнхен (Германия)* является примером того, как за счет сочетания высокого уровня стратегического планирования и преемственности стратегических планов достигается успешное развитие всех сфер жизни города. Опыт Мюнхена позволяет сформулировать следующие базовые правила стратегического планирования [15]:

- четкое определение целевых аудиторий документа планирования;
- проведение на регулярной основе всестороннего глубокого анализа сильных и слабых сторон города;
- разработка на ранних этапах стратегического планирования коммуникативной составляющей стратегии, привлечение к разработке документа широкого круга лиц, обеспечение общественного участия в стратегическом планировании;
- установка четких приоритетов развития, привязанных к имеющимся у города ресурсам;
- регулярная корректировка и актуализация стратегических планов, поэтапная реализация планов;
- регулярная оценка достигнутых благодаря стратегическому планированию результатов, соотнесение результатов с целями документов планирования, привлечение в процессе оценки независимых структур;
- программный подход к стратегическому планированию, максимальное уточнение комплекса мероприятий, реализуемого в краткосрочном периоде;
- адаптация стратегических планов к существующей системе управления;
- гибкость системы стратегического планирования, возможность включения в нее новых направлений развития;
- легитимность документов долгосрочного стратегического планирования и структур, занимающихся их реализацией, а также сплоченность всех городских акторов вокруг идеи реализации ключевых направлений стратегии.

В стратегии города *Балтимор (штат Мериленд, США)* определяются такие активы, которые обеспечат городу долгосрочный рост и экономическое процветание в глобальной конкурентной среде. Бюджет города делится на операционный и капитальный. Операционный бюджет расходуется на текущее функционирование города. Капитальный бюджет – на развитие города через 6-летнюю программу капитальных улучшений.

В городе *Острава (Чехия)* в целях равномерного развития территорий была внедрена система выравнивания бюджетной обеспеченности, в рамках которой центральное правительство перераспределяло основную часть доходов в пользу муниципальных образований, исходя не из уровня занятости или генерируемого дохода, а из численности населения того или иного муниципалитета.

В Стратегии города *Ингольштадт*, во-первых, была сделана ставка на поддержание уже имеющихся сильных компаний, ориентированных на внешние рынки, во-вторых, упор на создание «высококачественных» рабочих мест и следование инновационному сценарию развития города [16].

Профессионализм и креативность руководителей органов местного самоуправления, выполняющих стратегическое планирование монопрофильных территорий, согласованность действий с бизнесом и населением, баланс планируемых стратегических мер и источников финансирования являются важными факторами эффективного развития институциональной среды.

В целях усовершенствования системы планирования на муниципальном уровне становится актуальной разработка новых методических подходов по рациональному формированию тактических и стратегических бюджетов, улучшению системы выравнивания бюджетной обеспеченности территорий, стимулированию развития монопрофильных городов.

Источники

1. Норд Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2.

2. Сулакшин С. С. О политике и институтах развития в России. Режим доступа: http://www.eg-online.ru/upload/iblock/92a/k4.gif.

3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (в ред. РП РФ от 8 августа 2009 г. № 1121-р).

4. О Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 года : постановление Правительства Свердловской области от 27 августа 2008 г. № 873-ПП.

5. О внесении изменений в постановление Правительства Свердловской области от 27 августа 2008 г. № 873-ПП «О Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 года» : постановление Правительства Свердловской области от 29 декабря 2010 г. № 1910-ПП.

6. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации : федер. закон от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ.

7. О рекомендациях по формированию системы документов стратегического планирования развития монопрофильных муниципальных образований : письмо Минрегионразвития РФ от 27 декабря 2011 г. № 35898-ЮО/18.

8. Гумерова А. А. Стратегическое планирование и оценка региональных программ: канадский опыт // Регион: экономика и социология. 2008. № 2.

9. Ляско В. И. Стратегическое планирование развития предприятия : учеб. пособие для вузов. М. : Экзамен, 2005.

10. Анимица Е. Г., Власова Н. Ю. Градоведение : учеб. пособие. 4-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2010.

11. Концептуальные подходы к разработке стратегии развития монопрофильного города / Е. Г. Анимица (рук. авт. кол.), В. С. Бочко, Э. В. Пешина, П. Е. Анимица ; под науч. ред. А. И. Татаркина, М. В. Фёдорова. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2010.

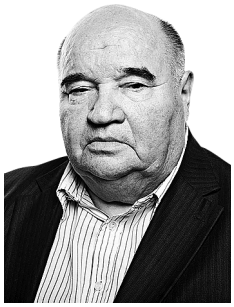
12. Нещадин А., Прилепин А. Российские моногорода: необходимость реструктуризации их хозяйственных комплексов // Человек и труд. 2011. № 2.

13. Моногорода. Выбор отраслей для диверсификации / С. Кадочников, П. Воробьев, Е. Артемьева и др. // Аналитические доклады ЦРЭИ. Екатеринбург, 2009.

14. Конкурентоспособность моногородов Свердловской области // Управленец. 2010. № 3–4 (7–8).

15. Аналитическая записка о методических основах разработки Стратегии социально-экономического развития города Нижнего Новгорода на период до 2030 года (краткая версия). Режим доступа: http://нижнийновгород.рф/gorod/biznes/ekonomicheskoe-razvitie/o-razrabotke-strategii-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-g.

16. Моногорода: расселить нельзя диверсифицировать? // Аналитические доклады ЦРЭИ. Екатеринбург, 2010.



ЛЕГОТИН Фёдор Яковлевич

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактные телефоны: (343) 221-17-84, 221-17-21
e-mail: legotin@usue.ru

ШИШКИНА Анна Андреевна

Соискатель кафедры экономики предприятий

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (903) 079-10-82
e-mail: balakina_shishkina@mail.ru

Комплексная система экономических рисков предприятия черной металлургии

Ключевые слова: риск; производственный процесс; предприятие черной металлургии; стратегия; доменный и сталеплавильный переделы; оборудование; сырье; карта рисков.

На примере предприятия черной металлургии рассмотрено место системы управления рисками в стратегиях предприятия. Построена уникальная схема производственного процесса доменного и сталеплавильного переделов с учетом материальных потоков. На ее основе построена технологическая карта рисков данного бизнес-процесса, которая может быть применена на любом предприятии отрасли.

Когда ступаешь по тонкому льду, все спасение в быстроте.
Ральф Уолдо Эмерсон, эссеист, поэт, философ
(США, 1803–1882)

Ситуация на современной мировой арене в области политики и экономики показывает, к сожалению, печальные последствия необдуманных, непоследовательных и неактуальных решений. Существует определенная тенденция возрастающего интереса к сфере предупреждения последствий рисков от принятых решений во время кризисных явлений в государстве, экономике и на мировом рынке. Это продиктовано желанием собственников бизнеса избежать потерь в дальнейшем при наступлении аналогичных ситуаций. Сегодня с полной уверенностью можно говорить, что исследование рисков является областью экономической науки, отличающейся динамичным развитием и повышенным вниманием со стороны как ученых всего мира, так и экономистов-практиков.

В отечественной научной школе проблематика экономических рисков активно развивается всего несколько десятилетий. Большинство руководителей 1990–2000 гг. сформировались как специалисты и достигли руководящих позиций еще в Советском Союзе, когда конечную ответственность за результаты деятельности хозяйственных организаций несло государство и ошибки в принятии решений покрывались за счет дотаций из государственного бюджета. В случае наступления событий, приводящих к потерям, существовала возможность покрытия убытков за счет огромных ресурсов государственной страховой организации «Госстрах», страхование в которой было

© Леготин Ф. Я., Шишкина А. А., 2013

обязательным для всех предприятий [1. С. 6]. В процессе развития новых форм хозяйствования темпы накопления знаний в области управления рисками существенно отставали от темпов роста возникших рисков. Волна кризиса 1998 г. привела к появлению нового типа руководителей, осознающих необходимость анализа и оценки риска. Кроме того, резко развивающаяся конкуренция также способствует развитию отрасли страхования рисков (в частности, финансовых).

Современная экономическая ситуация в условиях глубокой мировой рецессии после кризиса 2008 г. отчетливо показывает ошибки руководителей разных уровней при принятии решений. И интерес к области экономических рисков лишь усилился после мирового кризиса, когда заговорили о неэффективных методах анализа, оценки и предупреждения финансовых рисков, а также о чисто экономических рисках не только финансовых организаций, но и на уровне предприятий, на микро- и макроуровне. Правительствами и руководителями организаций разрабатываются планы по выходу из сложившейся ситуации.

Если рассматривать последствия подробнее, то наиболее пострадавшими окажутся моногорода, особенно те, где промышленный фактор является градообразующим. Такие предприятия должны иметь свою политику в области управления рисками. Но на практике мы видим лишь разовые мероприятия для снижения негативных последствий при наступлении рисковой ситуации. В данный момент можно с полной уверенностью говорить о том, что следует обратить пристальное внимание на проблему *предупреждения рисков*. При кажущемся многообразии инструментария для снижения рисков по-настоящему действенных методик немного. Все они так или иначе направлены на область финансов, кредитования и рынки ценных бумаг. Может, в этом и есть ошибка микро- и макроуровня? Если рассуждать как человек экономический, стоит подумать и о сфере производства. И вот здесь мы сталкиваемся с проблемой: более или менее четкого плана, как избежать, снизить последствия или предупредить производственные риски, просто не существует.

Говоря об экономических рисках предприятия, зачастую рассматривают только финансовую составляющую. Однако на крупном промышленном предприятии существует еще одна большая группа рисков – производственные, которая порождает экономические последствия, влияющие на результат деятельности в целом. Например, производственный риск может быть связан с:

- оборудованием (поломка, простой, износ);
- сырьем (качество, сроки поставки, запасы);
- персоналом (квалификация, техника безопасности, человеческий фактор);
- технологией (нарушение, изменение, влияние предыдущих факторов).

Собственники бизнеса, руководители предприятий, остро осознавая необходимость предупреждения последствий от рисковых ситуаций и(или) снижения негативного влияния, активно внедряют мероприятия по анализу и оценке угроз [2]. Однако стоит четко обозначить, что отдельные мероприятия, не выстроенные в целостную систему или стратегию, имеют разовое воздействие на конечный результат деятельности предприятия.

Для примера рассмотрим крупное промышленное предприятие ОАО «ЕВРАЗ НТМК» (предприятие «Евраз Групп»). Нижнетагильский металлургический комбинат находится на Среднем Урале, в городе Нижнем Тагиле – в самом сердце Уральских гор, на границе Европы и Азии. НТМК является крупнейшим в мире предприятием по переработке ванадийсодержащих титаномагнетитовых руд с извлечением ванадия в товарный продукт в доменном и конвертерном переделах по специальным технологиям [3]. Комбинат производит ванадиевый чугун, ванадиевый шлак (основное сырье для извлечения ванадия), конвертерную сталь, природнолегированную ванадием. ОАО «ЕВРАЗ НТМК» – предприятие, которое производит широкую гамму металлопроката

для железнодорожного транспорта, включая термоупрочненные рельсы, колеса, бандажи для работы в экстремальных условиях высоких нагрузок и низких температур (до –60 °С). Комбинат производит осевую заготовку и все основные профили для вагоностроения. На НТМК работает единственный в России и СНГ универсально-балочный стан по выпуску широкополочных балок и колонных профилей с высотой профиля от 150 до 1 000 мм. Мощность стана – 1,5 млн т/год. Ниже приведены основные показатели деятельности НТМК (см. таблицу)

Основные технико-экономические показатели ОАО «ЕВРАЗ НТМК» за 2010–2012 гг.

Показатель	Факт 2010	Факт 2011	Факт 2011 к факту 2010		Бюджет 2012	Бюджет 2012 к факту 2011	
			+/–	%		+/–	%
Производство, тыс. т							
Чугун	4 298	4 694	396	9,20	4 804	110	2,3
Сталь	3 836	4 254	418	10,90	4 337	83	1,9
Слябы, прокат, шары (производство)	3 672	4 103	432	11,80	4 427	324	7,9
Чугун, слябы, прокат, шары (реализация)	3 797	4 215	418	11,00	4 568	353	8,4
Экономика, млн р.							
Реализация ОАО «ЕВРАЗ НТМК»	83 894	109 327	25 433	0,30	124 162	14 835	0,14
Себестоимость	69 752	100 540	30 789	0,44	110 128	9 587	0,10
Прибыль/убыток от реализации	14 143	8 787	–5 356	–0,38	14 035	5 248	0,60
Рентабельность, %	0,20	0,09	–0,12	–0,57	0,13	0,04	0,46
Затраты на 1 р. товарной продукции, р.	0,83	0,92	0,09	0,11	0,89	–0,03	0,04
EBITDA	16 176	10 179	–5 997	–0,37	17 185	7 006	0,69
Чистая прибыль или убыток	11 390	7 204	–4 185	–0,37	10 593	3 389	0,47

Рассмотрим место системы управления рисками в стратегиях комбината (рис. 1). Руководство предприятия понимает, что существуют угрозы возникновения рисковых ситуаций, которые приведут к снижению прибыли.

Мы видим, что имеются стратегии различных уровней, подчиненные единой стратегии и цели предприятия. В частности, несколько стратегий на ближайшие несколько лет:

- безопасность;
- персонал;
- фокус на клиенте;
- рост;
- бизнес-система.

Как правило, проводятся отдельные единичные мероприятия, направленные на снижение уровня риска бизнес-процесса, и эти мероприятия обозначены как одна из стратегий (пример: бизнес-система), не взаимоувязанная со всеми процессами предприятия.

На рис. 1 серым цветом выделена реальная область управления рисками, а белым – объединяющим фактором – область, в которой предприятие создает запас прочности от наступления неблагоприятных последствий рисковых ситуаций.

В рамках некоторых проектов риски рассматриваются, но не как части бизнес-процесса. Таким образом, главная проблема руководства предприятия заключается в отсутствии понимания необходимости внедрять стратегии управления рисками на всех уровнях управления бизнес-процессами организации.

Рис. 1. Комплексная система управления рисками (КСУР) и ее интеграция с ключевыми стратегиями предприятия

Для того чтобы сформировать стратегию управления производственными рисками, прежде всего нужно четко проработать основные производственные процессы и выявить значимые с точки зрения негативных последствий факторы.

Рассмотрим непосредственно процесс производства (доменный и сталеплавильный переделы). В данном случае речь идет о предприятии черной металлургии с полным циклом: от доменного производства (включая коксохимическое) до готового проката (рельсы, колеса, уголки, швеллеры и т. д.), включая вспомогательное обеспечивающее производство.

На рис. 2 отображена схема производства (поэтапное прохождение производственных установок). Здесь мы уже можем выделить несколько факторов риска, способных проявиться в результате возникновения непредвиденных или аварийных ситуаций (поломка, остановка) на производственных установках из-за внутренних и внешних причин, а также при поставке потребителям (качество, сроки). К внешним причинам можно отнести стихийные бедствия (пример: остановка работы участка сетей и подстанций из-за ураганного ветра в 2012 г.).

Чтобы рассмотреть внутренние причины, схему производства следует дополнить материальными потоками (рис. 3), входом и выходом процесса.

Эта схема представляет собой производственный процесс сталеплавильного передела с учетом материальных потоков. На ней отображены исходные данные (сырье, проходя различные установки, становится полуфабрикатом для следующих установок, к которому добавляют различные материалы), выходные данные (чугун – сталь – заготовки) и непосредственно технологический процесс (прохождение различных этапов производства для получения конечного продукта – непрерывно-литой заготовки (для данного конкретного процесса)).

Стоит упомянуть, что на предприятии существует документация – технологическая инструкция, технологический указ, КТИ для каждой марки стали, разрабатываемые технологическим управлением, – согласно которой происходит процесс производства. В производственной калькуляции прописаны входящие материалы (сырье, полуфабрикаты, добавки), а также отходы и прочие затраты (прямые и косвенные). Однако документа, где был бы прописан процесс производства в обобщенном виде с учетом материальных потоков и выделением рисков в соответствующем бизнес-процессе, не существует. В данном случае процесс производства сталеплавильного передела

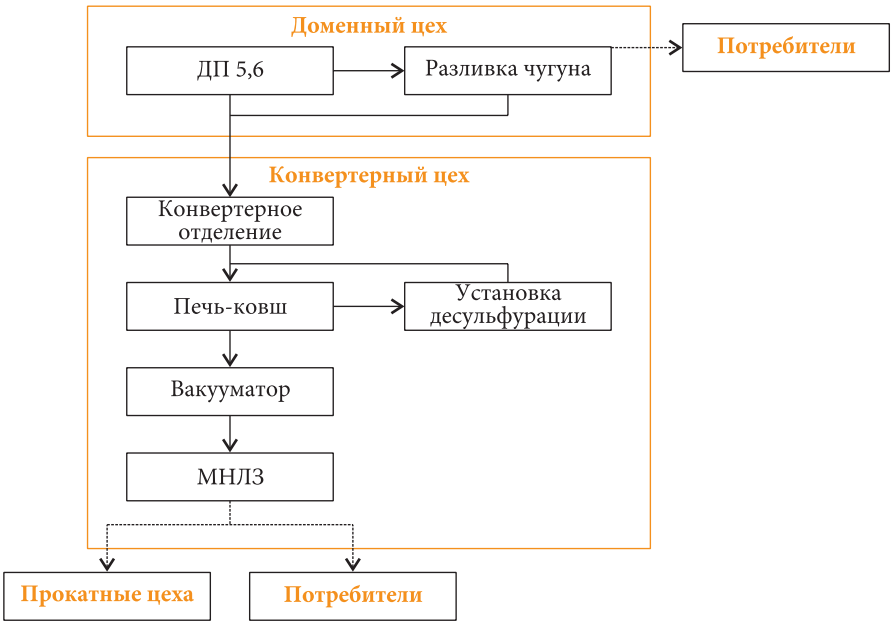


Рис. 2. Процесс производства доменного и сталеплавильного переделов

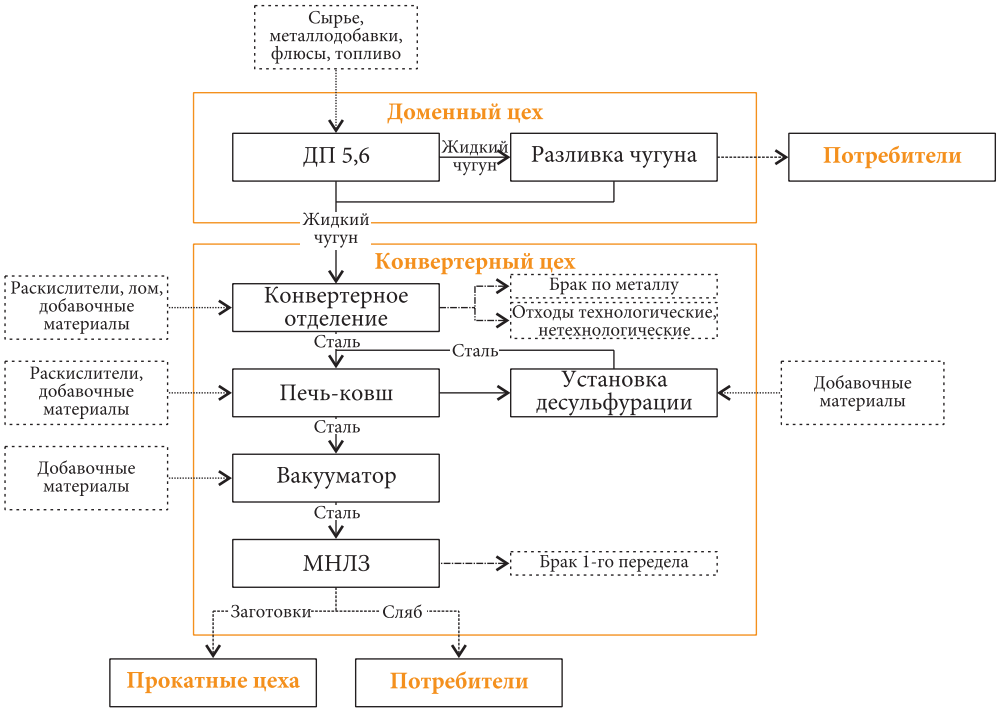


Рис. 3. Процесс производства доменного и сталеплавильного переделов с учетом материальных потоков

представлен как бизнес-процесс промышленного предприятия черной металлургии. Здесь наглядно показаны риски, которые выше были отнесены к производственным (рис. 4):

- сырье (качество шихты для доменного цеха, металлодобавок и, как следствие, качество чугуна, который является сырьем для конвертерного цеха);
- оборудование (поломка одного агрегата может привести к перегрузке другого либо к частичной или полной остановке производства);
- производственный процесс (на него влияют риски как сырья, так и оборудования).

Рис. 4. Производственные риски доменного и сталеплавильного переделов

Трансформировав рис. 3, мы можем получить исключительно производственные риски процесса сталеплавильного и доменного производства. Эти риски не исчерпывают полный перечень всех возможных, однако они наиболее вероятны, так как являются прямым следствием и дополнением процесса производства. При этом не стоит исключать фактор первичного возникновения рисков, т. е. тех, которых до настоящего момента не было, но которые могут возникнуть в будущем и по своей природе являются непредсказуемыми [4].

Таким образом, мы получили универсальную карту рисков для промышленного предприятия черной металлургии, в частности для доменного и сталеплавильного производства. При этом

$$R = R(S) + R(O) + R(T), \quad (1)$$

где R – общий риск производственного процесса; $R(S)$ – фактор риска «сырье»; $R(O)$ – фактор риска «оборудование»; $R(T)$ – фактор риска «технология производства».

Каждый из факторов состоит из подмножества факторов риска, например:

$$R(S) = R_1(S) + R_2(S) + \ldots + R_n(S). \quad (2)$$

При этом фактор технологии производства включает в себя риски оборудования и сырья. Если принимаемый производственный риск равен 1, то влияние двух факторов из множества не может быть более или равным 1.

$$R = 1 \Rightarrow R(S) + R(O) < 1. \quad (3)$$

Выполнение этих условий говорит о том, что карта рисков построена корректно и может быть принята к исполнению при прочих равных условиях.

Для этого на предприятии должна быть разработана соответствующая документация с подробным описанием процесса производства и материальных потоков. При ее составлении отчетливо выделяются риски процессов, на которые следует обратить внимание при разработке стратегии управления рисками на предприятии. К сожалению, как уже говорилось выше, такая стратегия не является приоритетной. Внедрение ее элементов (разовых мероприятий для снижения рисков) может быть вызвано необходимостью удовлетворить требования потребителей по выполнению различных стандартов. Пример: **IRIS – международный стандарт железнодорожной промышленности** – обязательное условие РЖД при покупке колес у поставщиков. Таким образом, мы видим, что в настоящее время применяются лишь отдельные элементы системы при угрозе потери рынка сбыта, в то время как стратегическая цель предприятия металлургии – создание комплексной системы управления экономическими рисками.

Источники

1. Васин С. М., Шутов В. С. Управление рисками на предприятии : учеб. пособие. М. : КноРус, 2010.

2. Бернстайн П. Л. Против Богов. Укрощение риска. М. : Олимп-Бизнес, 2000.

3. Интернет-сайт компании «ЕВРАЗ». Режим доступа: http://www.evraz.com/ru.

4. Hubbard D. W. The Failure of Risk Management: Why It's Broken and How to Fix It. Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2009.

КУЛЬКОВА Инна Анатольевна

Доктор экономических наук, доцент кафедры
экономики труда и управления персоналом

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-26-71
e-mail: i.a.koulkova@mail.ru

ПЕША Анастасия Владимировна

Аспирант кафедры экономики труда и управления персоналом

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-26-71
e-mail: myrabota2011@gmail.com

Исследование возможностей и результатов управленческого воздействия на формирование корпоративной культуры организаций сферы обслуживания

Ключевые слова: сфера обслуживания; корпоративная культура предприятий сферы обслуживания; управленческое воздействие; возможности и результат управленческого воздействия.

Рассмотрены теоретические и практические аспекты исследования возможностей и результатов управленческого воздействия на формирование корпоративной культуры организаций сферы обслуживания. Представлены результаты прикладного исследования по диагностике восприятия корпоративной культуры сотрудниками.

Расположение города Екатеринбурга в центре Урала, отличающегося богатыми природными ресурсами, высоким промышленным, научным, трудовым и инженерно-техническим потенциалом, способствует закреплению его роли главного экономического и политического центра региона, ядра Свердловской области.

Сектор торговли и услуг Свердловской области по своим масштабам подтверждает статус одного из крупнейших рынков Российской Федерации. Среди субъектов РФ область в 2011 г. в рейтинге по объему оборота как розничной, так и оптовой торговли вышла на 4-е место, а по обороту общественного питания заняла 6-е место [1].

В целом по рынку платных услуг населению наблюдается ежегодный стабильный рост объемов по отношению к предыдущему году (рис. 1).

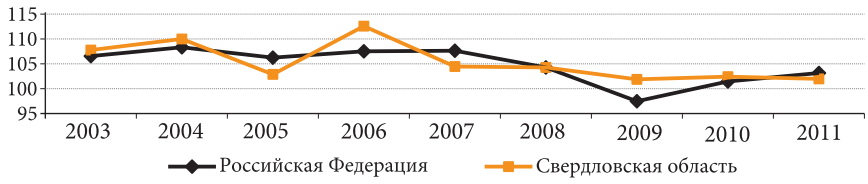


Рис. 1. Индекс физического объема платных услуг населению (в сопоставимых ценах), % к предыдущему году

© Кулькова И. А., Пеша А. В., 2013

Сферу обслуживания традиционно относят к совокупности отраслей экономики, специфической ценностью деятельности которых являются полезные действия, направленные на доведение до общества результатов материального и духовного производства и обслуживание самого процесса потребления материальных и духовных благ [2–4].

Сфера услуг – совокупность отраслей, подотраслей, функциональное назначение которых в системе общественного производства выражается в производстве и реализации услуг и духовных благ для населения [2. С. 5].

При анализе отраслей сферы услуг с точки зрения их назначения рассматриваются две категории:

1) услуги, обеспечивающие всестороннее развитие и оптимальные условия существования личности (здравоохранение, физическая культура и спорт, просвещение);

2) услуги, способствующие высвобождению личного времени (жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, связь, торговля, общественное питание и т. д.).

К основным особенностям сферы услуг можно отнести [3. С. 17–19]:

1) высокую динамичность рыночных процессов;

2) территориальную сегментацию. Формы предоставления услуг, спрос на условия функционирования организаций услуг зависят от характеристик территории, охваченной конкретным рынком;

3) локальный характер. Это свойство сферы услуг также обусловлено влиянием территориальной специфики;

4) высокую скорость оборота капитала. Она является следствием более короткого производственного цикла и выступает как одно из основных преимуществ бизнеса в сфере услуг;

5) высокую чувствительность к изменениям рыночной конъюнктуры;

6) специфику организации производства услуг. Продуцентами услуг обычно являются малые и средние организации различного профиля;

7) специфику процесса оказания услуги, обусловленную личным контактом производителя и потребителя;

8) высокую степень дифференциации услуг. Она связана с диверсификацией, персонификацией и индивидуализацией спроса на услуги;

9) неопределенность результата деятельности по оказанию услуг.

Поскольку сфера услуг имеет свои особенности, то и корпоративная культура организаций сферы обслуживания является сложным и многогранным явлением.

В настоящее время большинство авторов сходится на том, что культура организации представляет собой сложную композицию предположений (часто не поддающихся формулированию), бездоказательно принимаемых и разделяемых членами коллектива (А. О. Блинов, О. В. Василевская, Э. Браун, Э. Жак, Б. Карлофф, А. А. Максименко, Д. Мацумото, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, У. Оучи, В. А. Спивак и др.) [5–9].

Корпоративная культура – сложное образование, включающее набор предположений, верований, ожиданий, норм, ценностей, символов, образцов поведения, следование которым помогает организации решать проблемы адаптации во внешнем окружении и поддерживать состояние внутренней стабильности.

Корпоративная культура организации сферы обслуживания – это культурное пространство, выражающееся в наборе ценностей, целей, правил и норм поведения и общения между людьми, принимаемых всеми сотрудниками организации и направленных на реализацию услуг и духовных благ обществу.

В организациях сферы обслуживания основной ценностью является культура обслуживания. Для успешно действующих компаний потребитель представляет фокус в их работе, так как именно от него поступает главная информация для организации. Удовлетворенность потребителя составляет сердцевину корпоративной культуры организаций сферы обслуживания.

Прибыль организации зависит от человека. Данная ценность провозглашает человека наиболее важным активом организации. При этом эффективность организации измеряется через удовлетворенность ее членов. Вера в то, что уважительное отношение к людям ведет к успеху, лежит в основе культуры организаций сферы обслуживания.

В «классическом» понимании корпоративная культура рассматривается как инструмент стратегического развития компании через стимулирование инноваций и управление изменениями. В свою очередь, грамотное управление корпоративной культурой оказывает самое положительное влияние на бизнес компании.

Управление – функция организмов, систем различной природы (биологических, социальных, технических), обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы, цели деятельности [10. С. 839].

В соответствии с толковым словарем, воздействие – это действие, влияние, оказываемое кем-либо или чем-либо на кого-либо или что-либо [11].

Управленческое воздействие осуществляется в социальной системе и предполагает воздействие субъекта управления на объект управления с целью перевода его в новое желательное состояние. Проблемы овладения научно обоснованными и эффективными приемами воздействия на людей в целях управления их деятельностью и поведением – в числе самых существенных в социологии и психологии управления. Успешная и эффективная управленческая деятельность требует умения строить взаимоотношения с людьми на основе знания психологических факторов, научных приемов и способов воздействия на людей [12. С. 112–115].

Нами проводилось исследование корпоративной культуры организаций сферы обслуживания города Екатеринбурга на базе Общества с ограниченной ответственностью Торгового предприятия «Ранет». К началу исследования организация существовала на рынке услуг Екатеринбурга 12 лет. Его структура включала 5 обособленных подразделений: две организации общественного питания и три универсама розничной торговли. За время своего существования организация успела усилить позицию на рынке, завоевать доверие клиентов и стать конкурентоспособной.

На момент проведения исследования организация выбирала стратегию усиления позиции на рынке, т. е. стремилась завоевать лучшие позиции, усилить контроль над своими конкурентами. Выработка стратегии связана со спецификой деятельности организаций сферы обслуживания и высокой конкуренцией на рынке. Данный тип стратегии предполагает наличие системы обеспечения высокого качества обслуживания и сервиса, а также развитой системы контроля.

Достижение основных целей организации возможно через формирование корпоративной культуры и внедрение корпоративных стандартов поведения.

На протяжении полутора лет нами проводилась работа по формированию корпоративной культуры в данной организации методами административного, экономического и социально-психологического управленческого воздействия.

Административные методы характеризуются прямым воздействием, носят директивный, обязательный характер. Они основаны на дисциплине, ответственности, власти, принуждении.

Экономические методы воздействия представляют собой систему материальных стимулов и мотивов, побуждающих всех работников плодотворно трудиться на общее благо.

Социально-психологические методы связаны с общественными отношениями, моральным и психологическим воздействием, они включают:

- моральное стимулирование работников (конкурсы лучшего по профессии; доска почета; издание внутрифирменной газеты и др.);
- мониторинг социально-психологических процессов для выявления объекта и предмета убеждения;

• моделирование социально-психологических процессов для нахождения оптимальных параметров предмета убеждения;

• применение психотехнологий в реализации рекомендаций по результатам моделирования социально-психологических процессов;

• обучение персонала;

• корпоративные мероприятия;

• социальное планирование.

Анализ результатов формирования корпоративной культуры методами управленческого воздействия проводился по методике анализа различных аспектов работы в организации «Сотрудники организации как элемент корпоративной культуры» в трех выборках в зависимости от стажа работы (до 1 года, от 1 года до 3 лет, более 3 лет).

Методика состоит из четырех субтестов.

I. Организационный компонент. Характеризуется освоением знаний об основах корпоративной культуры (символика, цели, традиции и обряды), а также оценкой созданных в организации условий труда.

II. Эмоциональный компонент. Уровень лояльности, сплоченности в коллективе, социально-психологический климат.

III. Рефлексивный компонент. Характеризуется осмыслением сотрудниками собственного уровня корпоративной культуры.

IV. Поведенческо-деятельностный компонент. Проявляется в готовности сотрудников к активному включению в общение в процессе профессиональной деятельности, в овладении умениями и навыками продуктивного взаимодействия в корпоративной среде.

По результатам констатирующего эксперимента была выявлена недостаточная сформированность рефлексивного и поведенческо-деятельностного компонентов корпоративной культуры, что подтвердило необходимость разработки программы ее формирования (табл. 1, рис. 2). Кроме того, в констатирующем эксперименте были выявлены существенные различия в восприятии корпоративной культуры в зависимости от стажа работы сотрудников на предприятии. Так, сотрудниками со стажем работы в организации до одного года наиболее высоко оценивались организационный и эмоциональный компоненты (средняя выраженность), а наименее – рефлексивный и поведенческо-деятельностный (уровень выраженности ниже среднего).

Таблица 1

Особенности восприятия и оценки сотрудниками компонентов корпоративной культуры организации, баллы

Субтест	До реализации программы формирования корпоративной культуры				После реализации программы формирования корпоративной культуры				Δ $(x_2 - x_1)$
	До 1 года	1–3 года	Более 3 лет	В среднем x_1	До 1 года	1–3 года	Более 3 лет	В среднем x_2	
I. Организационный компонент	5,7	4,1	4,8	4,9	6,6	6	6,5	6,4	1,5
II. Эмоциональный компонент	4,7	5	5	4,9	6,8	6	6,1	6,3	1,4
III. Рефлексивный компонент	3,6	3	3,5	3,4	6,1	6,4	6,9	6,5	3,1
IV. Поведенческо-деятельностный компонент	3,5	3,8	3,6	3,6	7,2	6,4	7,1	6,9	3,3

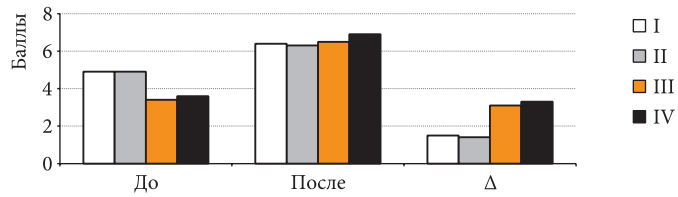


Рис. 2. Особенности восприятия и оценки сотрудниками компонентов корпоративной культуры организации (графическое представление)

При проведении формирующего эксперимента было установлено, что уровень восприятия сотрудниками организации всех компонетов организационной культуры выровнялся и повысился до уровня выраженности «выше среднего» (табл. 2, рис. 3).

Таблица 2

Особенности восприятия и оценки корпоративной культуры сотрудниками в зависимости от стажа работы в организации (средние значения), баллы

Работающие до 1 года			Работающие от 1 года до 3 лет			Работающие более 3 лет		
До	После	$\Delta (x_2 - x_1)$	До	После	$\Delta (x_2 - x_1)$	До	После	$\Delta (x_2 - x_1)$
4,4	6,7	2,3	4	6,2	2,2	4,2	6,7	2,3

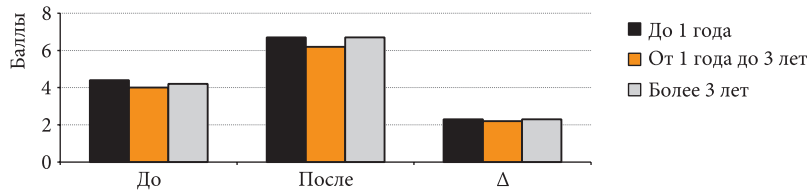


Рис. 3. Особенности восприятия и оценки корпоративной культуры сотрудниками в зависимости от стажа работы в организации (графическое представление)

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Среднее арифметическое показателя оценки уровня корпоративной культуры в трех выборочных группах до реализации программы составило 4,2 балла, после реализации программы – 6,53 балла.

В результате реализации программы формирования корпоративной культуры уровень восприятия ее сотрудниками организации повысился в среднем на 2,33 балла, и соответственно ее оценка поднялась со средней выраженности до уровня выше среднего.

Эксперимент подтвердил влияние методов управленческого воздействия на процесс формирования корпоративной культуры в организации сферы обслуживания. Предложенные мероприятия способствовали положительной динамике развития приверженности сотрудников компании, повышению уровня мотивации и улучшению социально-психологического климата в коллективе.

В результате экспериментальной работы были найдены существенные статистические различия между восприятием корпоративной культуры сотрудниками с разным стажем работы в организации.

Результаты формирующего эксперимента подтвердили выдвигаемые гипотезы:

- организация, уделяющая внимание развитию корпоративной культуры, имеет положительный имидж у своих сотрудников и вновь принимаемых работников;
- при целенаправленном управленческом воздействии происходит трансформация корпоративной культуры организаций сферы обслуживания и повышение оценок ее восприятия сотрудниками организации.

Источники

1. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности главного распорядителя средств областного бюджета Министерства торговли, питания и услуг Свердловской области на 2012–2014 гг. Режим доступа: http://mintorg.midural.ru/uploads/document/7/doklad2011.doc.

2. Сфера услуг: новая концепция развития / В. М. Рутгайзер, Т. И. Корягина, Т. И. Арбузова и др. М. : Экономика, 1990.

3. Песоцкая Е. В. Маркетинг услуг : учеб. пособие / под ред. Г. Л. Багиева. СПб. : Питер, 2000.

4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М. : Политиздат, 1955.

5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко. М. : Дело, 1997.

6. Ouchi W. Theory «Z»: How American Business Can Meet the Japanese Challenge. Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1981.

7. Jaques E. The Changing Culture of a Factory. N. Y. : Dryden Press, 1952.

8. Грошев И. В., Емельянов П. В., Юрьев В. М. Организационная культура. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

9. Самоукина Н. В. Управление персоналом: российский опыт. СПб. : Питер, 2003.

10. Спивак В. А. Корпоративная культура. СПб. : Питер, 2001.

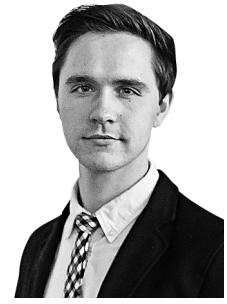
11. Кузнецов С. А. Большой толковый словарь русского языка. СПб. : Норинт, 1998.

12. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс : учебник. М. : Изд-во МГУ, 2001.

БОЛДЫРЕВА Наталья Брониславовна

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита

Тюменский государственный университет
625003, РФ, г. Тюмень, ул. Ленина, 16
Контактный телефон: (912) 384-69-36
e-mail: naboldyreva@yandex.ru



ПАРФЕНОВ Александр Александрович

Аспирант кафедры финансов, денежного обращения и кредита

Тюменский государственный университет
625003, РФ, г. Тюмень, ул. Ленина, 16
Контактный телефон: (922) 472-98-31
e-mail: alexander.parfenov@gmail.com

Система индикаторов кризисных явлений на российском фондовом рынке: динамика и опережающие свойства

Ключевые слова: экономический кризис; фондовый кризис; система индикаторов; кривая бескупонной доходности; P/E; P/BV; капитализация; волатильность; российский фондовый рынок; мониторинг.

Рассмотрены основные проблемы формирования системы индикаторов кризисных явлений на российском фондовом рынке. Разработаны и представлены принципы формирования данной системы с учетом особенностей современных кризисов и недостатков «традиционной» системы индикаторов. Обоснован выбор индикаторов на фондовом рынке: кривой бескупонной доходности по российским государственным облигациям, P/E и P/BV. Рассчитаны интервальные оценки кризисных уровней показателей, выделенных с помощью индикаторов. Доказано наличие опережающих свойств предложенной системы индикаторов для альтернативной датировки фондового и экономического кризисов 2008–2009 гг.

Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. выявил неэффективность многих традиционных инструментов превентивного реагирования на кризисные явления. Это актуализирует задачу модернизации подходов к построению систем индикаторов кризисных явлений в условиях национальных экономик, помогающих на ранних этапах диагностировать изменения в экономической конъюнктуре.

Цель статьи состоит в раскрытии проблем формирования системы индикаторов кризисных явлений на фондовом рынке и апробации ее индикативных свойств в условиях российской экономики.

Роль фондового рынка в развитии современных кризисов. Выбор индикаторов фондового рынка обусловлен особенностями современных кризисов:

во-первых, источником их зарождения является финансовый рынок либо отрасли реального сектора экономики, имеющие наиболее тесную связь с фиктивным капиталом [1. С. 12, 47];

во-вторых, развитие современных кризисов в условиях глобализации и интеграции международных рынков капитала происходит в контексте диспропорций, вызванных отрывом финансового сектора экономики от реального, и системных рисков;

© Болдырева Н. Б., Парфенов А. А., 2013

в-третьих, фондовый рынок как структурный элемент финансового рынка и место обращения фиктивного капитала стал играть роль своеобразного переносчика и усилителя шоков, «модулятора» экономических колебаний. Подтверждением тому служат события конца 2008 г., когда после известия о банкротстве четвертого по размерам инвестбанка США Lehman Brothers по всему миру началось масштабное, резкое обесценение фондовых активов, обусловившее развитие финансово-экономического кризиса в разных регионах (по оценкам, в период финансового кризиса 2008 г. фондовые рынки мира потеряли около 30 трлн дол., иными словами, они почти вдвое уменьшили свою капитализацию).

Оценивая в целом особенности современных кризисов, авторы выделяют ключевую роль фондового рынка в их развитии. Важнейшим фактором выбора фондовых индикаторов выступает также их неоспоримое преимущество посредством динамики в режиме реального времени отражать изменения в макроэкономической конъюнктуре. На этом фоне многие экономические индикаторы, публикуемые с неизбежным лагом в месяцы и даже кварталы и имеющие риск пересмотра (например, ВВП, индекс промышленного производства), уступают по оперативности отражения переломов общеэкономической динамики. А как известно, «время – деньги».

Выбор фондовых индикаторов. Анализ российской и зарубежной литературы по вопросам прогнозирования кризисов в экономике показал, что большинство исследователей (Дж. Сток и М. Уотсон (1992); А. Демиргеч-Кунт и Е. Детрайше (1998); Г. Камински и М. Рейнхарт (1999); Т. Комуляйнен и Дж. Луккарила (2003); С. Смирнов (2001); Н. Райская, Я. Сергиенко, А. Френкель (2009); Е. Федорова и И. Лукасевич (2011); Е. Белянова и С. Николаенко (2012) и др.) при построении опережающих систем индикаторов стремятся к максимальному охвату показателей, представляющих финансовый и реальный секторы экономики. Кроме того, включенные в систему показатели кризисных явлений могут существенно различаться даже в условиях одного географического рынка и изучаемого кризиса.

В работах российских исследователей можно встретить также копирование состава индикаторов, используемых зарубежными коллегами [2. С. 51–52].

Сложившееся положение вещей, по нашему мнению, является, прежде всего, следствием отсутствия единого методологического подхода к отбору индикаторов.

Используемые индикаторы кризисных явлений на фондовом рынке в большинстве случаев представлены фондовыми индексами, а в единичных случаях – процентными ставками и спредами по корпоративным и государственным облигациям (табл. 1).

На наш взгляд, один из главных недостатков традиционно используемых фондовых индикаторов – отсутствие в них увязки финансового и реального секторов экономики в условиях растущей значимости фиктивного капитала (по разным оценкам, лишь 2–3% всех финансовых операций связано с материальным производством; остальные деньги, десятки триллионов долларов, обслуживают сами себя [3]). Это создает иллюзию самостоятельного существования фиктивного капитала как действительного, наряду с тем капиталом, титулом которого он является. Появление таких иллюзорных форм укрепляет представление о капитале как о стоимости, самовозрастающей автоматически, что приводит к возникновению фондовых «пузырей» [4. С. 119–132]. Фондовые «пузыри», напомним, в представлении Ф. Модильяни являются «механизмом подготовки финансовых кризисов» [5. С. 138].

Фондовые индексы, по определению не соотносимые с результатами деятельности включенных в их расчет компаний, очевидно, дают неполную информацию о макроэкономических рисках.

Недостаточно убедительным выглядит использование ставок доходностей по корпоративным облигациям, поскольку их динамика может объясняться второстепенными факторами. Наблюдение за ставками по государственным облигациям, являющимся

базовыми ставками-ориентирами для реального и финансового секторов экономики, напротив, может оказаться полезным ввиду их релевантности и функциональности в экономических процессах, к тому же государство – более крупный игрок.

Таблица 1

Индикаторы кризисных явлений на фондовом рынке, выделяемые российскими и зарубежными авторами

Индикатор	Авторы
Индексы акций / соотношение индексов акций	• Индекс S&P – Дж. Сток, М. Уотсон (1992); • индексы акций развитых и развивающихся стран – Г. Камински (1998); Г. Камински, С. Лизондо, М. Рейнхарт (1998); Г. Камински, С. Рейнхарт (1999); • индексы развивающихся стран – Р. Дорнбуш, И. Голдфрайн, Р. Валдес (1995); • индексы Dow Jones, NYSE Composite, S&P 500 – А. Эстрейа и Ф. Мишкин (1998); • EM index (Standard & Poors / IFC Emerging market index) – Т. Комуляйнен, Дж. Луккарила (2003); • кумулятивный индекс акций 20 стран-членов ОЭСР – Б. Ейченгрин, К. Роуз, Ч. Виплоз (1995); • фондовый индекс «Moscow times» – С. Смирнов (2001); • индекс РТС – В. Попов, А. Френкель (1996); Н. Райская, Я. Сергиенко, А. Френкель (2009); Е. Белянова, С. Николаенко (2012); С. Сулакшин, В. Якунин, Н. Аверкова и др. (2012)
Ставки доходности	• По десятилетним государственным облигациям казначейства США (сглаженная) – Дж. Сток, М. Уотсон (1992); • по трехмесячным казначейским векселям, а также по десятилетним облигациям казначейства США – А. Эстрейа и Ф. Мишкин (1995); • по корпоративным облигациям RUX CBonds (эффективная доходность) – Е. Белянова, С. Николаенко (2012); • по государственным облигациям стран ОЭСР (долгосрочные) – Б. Ейченгрин, К. Роуз, Ч. Виплоз (1995)
Спреды доходности	• Между ставками по шестимесячным коммерческим бумагам и казначейским векселям; • между ставками по десятилетним и однолетним казначейским облигациям; • между ставками по корпоративным облигациям рейтинга Baa (Moody's) и десятилетним казначейским облигациям – Дж. Сток, М. Уотсон (1992); • между ставками по десятилетним казначейским облигациям и трехмесячным казначейским векселям – А. Эстрейа и Ф. Мишкин (1995); • между долгосрочными и краткосрочными ставками по казначейским облигациям – Дж. Райт (2006); • между эффективными ставками RUX Cbonds и ОБР (средний срок до погашения – около 2 и 6 лет соответственно) – Е. Белянова, С. Николаенко (2012)

При анализе макроэкономической ситуации важным моментом, по нашему мнению, является рассмотрение не только динамики отобранных индикаторов, но и их изменчивости (волатильности), измеряемой стандартным отклонением. Предпосылкой такого подхода является то, что в рыночных ценах из-за неэффективности финансовых рынков может содержаться не вся информация. Исследованием данных вопросов занимались, например, Р. Бэнсел, Д. Кику, И. Шалиастович и А. Ярон [6], выделившие риск волатильности, который, по их мнению, вносит значительную премию в общий риск.

Выявленные особенности современных кризисных явлений и недостатки «традиционных» фондовых индикаторов позволяют сформулировать принципы формирования

системы индикаторов на фондовом рынке. Индикаторы, включаемые в систему, должны: 1) увязывать финансовый и реальный секторы экономики; 2) отвечать принципам существенности и достоверности, т. е. иметь объективную глубокую связь с экономическими процессами; 3) правдиво отражать состояние экономической конъюнктуры, признаваться участниками рынка как наиболее релевантные; 4) отвечать принципам применимости и универсальности; 5) быть верифицируемыми. Временные ряды индикаторов должны отвечать таким требованиям, как длительность и стабильность, частота и оперативность публикации, доступность.

Важны все сформулированные принципы, но ключевым выступает принцип увязки реального и финансового секторов экономики. Такая увязка присутствует в кривой бескупонной доходности (КБД, G-кривая), отражающей безрисковые текущие и ожидаемые ставки для двух выделенных секторов экономики, полученные на основе торгуемых на Московской бирже государственных облигаций (их публикует ЦБ РФ [7]), а также в индикаторах P/E (отношение стоимости компаний к совокупной чистой прибыли) и P/BV (отношение стоимости компаний к совокупной балансовой стоимости). Числитель последних двух индикаторов, широко используемых в фундаментальном анализе, представлен параметром финансового сектора экономики, знаменатель – параметром реального сектора экономики.

Индикативные свойства кривой бескупонной доходности (КБД), взаимосвязанные с проводимой денежно-кредитной политикой и складывающейся экономической конъюнктурой, рассматриваются в работах М. Дюкера (1997), Дж. Райта (2006), А. Энга, М. Пиазеси и М. Вейа (2006), А. Эстрейа и Ф. Мишкина (1995) [8], А. Эстрейа, М. Трубина (2006) [9] и др. Российскими экономистами подобного рода исследования в отношении КБД не проводились. Исследования индикативных свойств P/E и P/BV можно встретить в работах Р. Бэнсела (2009), С. Бернштайна, Дж. Лернера и А. Скара (2009), Дж. Кэмпбелла и Р. Шиллера (1988), Д. Шорта (2012) и др. В России исследования P/E проводились Я. Миркиным (2011), а также аналитическими подразделениями брокерских компаний, однако они требуют дальнейшего развития и углубления.

Индикативные свойства КБД, P/E и P/BV. Анализ кривой бескупонной доходности с 4 января 2003 г. по 1 апреля 2013 г. (2519 дневных наблюдений) выявил наличие индикативных свойств КБД и позволил разработать алгоритм ее исследования как индикатора кризисных явлений. В основе алгоритма лежит анализ наблюдаемых деформаций КБД и волатильности безрисковых процентных ставок. К деформациям относятся: 1) сдвиг КБД (shift; смещения относительно оси *OX*); 2) поворот КБД (slope; в исследовании измеряется как спред между доходностью по десяти- и однолетним государственным облигациям); 3) изгиб КБД (curvature; измеряется как разность между четырехлетней ставкой доходности и средним значением ставки доходности по одно- и десятилетним облигациям); 4) форма КБД. Мерой волатильности выступает стандартное отклонение безрисковых процентных ставок.

Установлено, что в кризисные 2008–2009 гг. наблюдался сдвиг КБД вверх относительно оси абсцисс, т. е. происходил рост ставок (рис. 1, 2).

В кризисный период впервые за всю историю наблюдений (с 2003 г.) отмечается уход поворота КБД в отрицательную плоскость (это означает, что доходность по однолетним облигациям превышает доходность по десятилетним облигациям), а также уменьшение изгиба КБД (рис. 3).

В период кризиса *G*-кривая принимает изогнутую и нисходящую форму, тогда как в бескризисный период она правильная, т. е. имеет восходящую форму (рис. 4). Графическое отображение кривой подает, очевидно, совпадающий сигнал и существенно изменяется после выхода важной информации (например, банкротства крупного банка).

Наконец, в кризисный период фиксируется наибольшее стандартное отклонение безрисковых ставок (рис. 5).

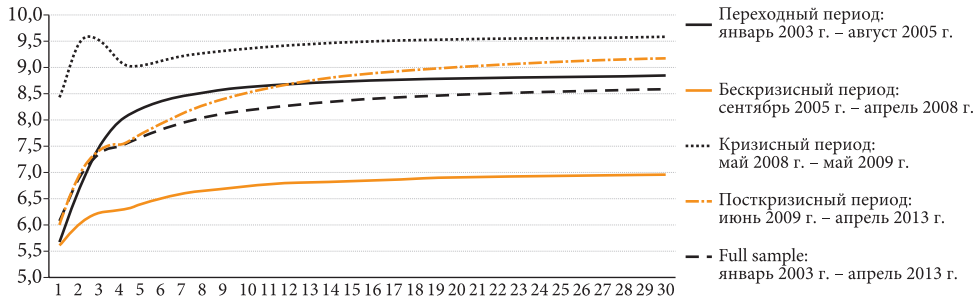


Рис. 1. Кривая бескупонной доходности по российским гособлигациям в зависимости от экономических условий

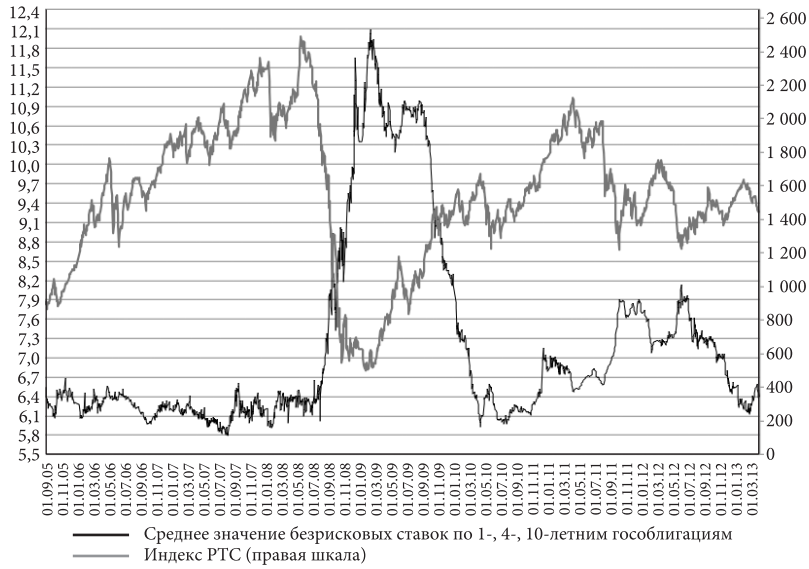


Рис. 2. Динамика среднего значения безрисковых ставок по 1-, 4-, 10-летним гособлигациям в сравнении с динамикой индекса РТС с сентября 2005 г. по апрель 2013 г.

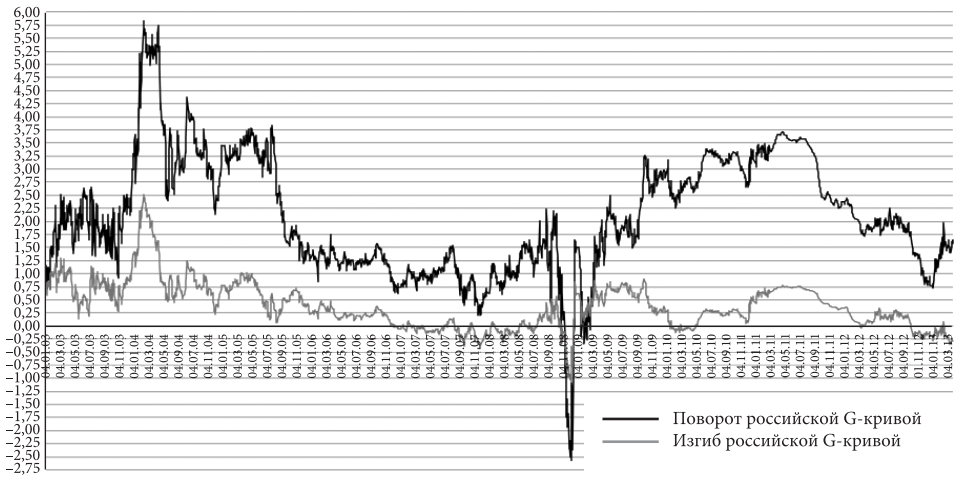


Рис. 3. Поворот и изгиб КБД по российским гособлигациям с января 2003 г. по апрель 2013 г.

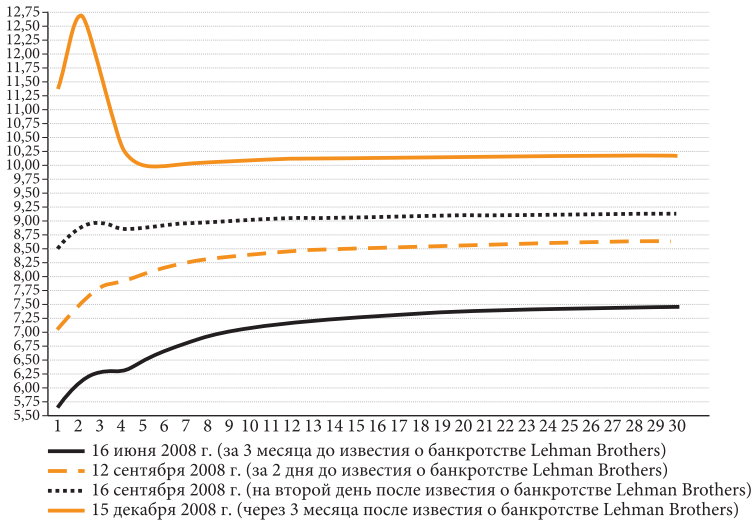


Рис. 4. Форма КБД по российским гособлигациям в разные периоды 2008 г.

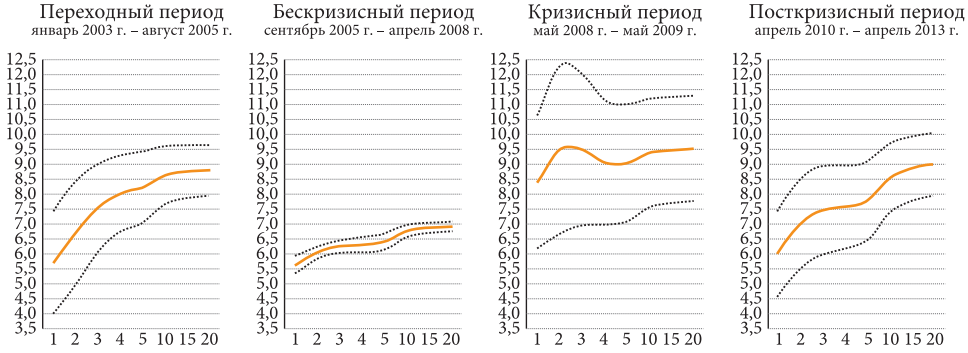


Рис. 5. Стандартное отклонение безрисковых ставок в разные периоды

На основе анализируемых четырех деформаций КБД и волатильности безрисковых процентных ставок (показатели на основе КБД) были рассчитаны интервальные оценки индикативных уровней кризисных явлений (табл. 2).

Таблица 2

Интервальные оценки индикативных уровней кризисных явлений, полученные на основе показателей КБД

Показатель	Интервал	Интервальная оценка индикативного уровня, %
1. Стандартное отклонение доходностей безрисковых ставок		
1 год	Дневной, на основе последних 22 дней	> 0,20
4 года		> 0,16
10 лет		> 0,14
2. Изгиб кривой	Дневной	< –0,30
3. Поворот кривой	Дневной	< 0,40
4. Изменение доходности безрисковых ставок	Дневной	Рост ставок
5. Форма КБД	Дневной	Изогнутая, нисходящая

Чем больше показателей одномоментно соответствуют индикативным уровням, тем правомернее говорить о рисках реализации кризисов в экономике.

В ходе анализа P/E и P/BV для российского фондового рынка, проведенного с 1 мая 1998 г. по 1 апреля 2013 г. (179 месячных значений [10]), были выявлены индикативные свойства этих коэффициентов, что позволило разработать алгоритм их исследования как индикаторов кризисных явлений; установлена взаимосвязь между динамикой P/E и P/BV и кризисными явлениями, реализуемыми в историческом периоде (рис. 6).

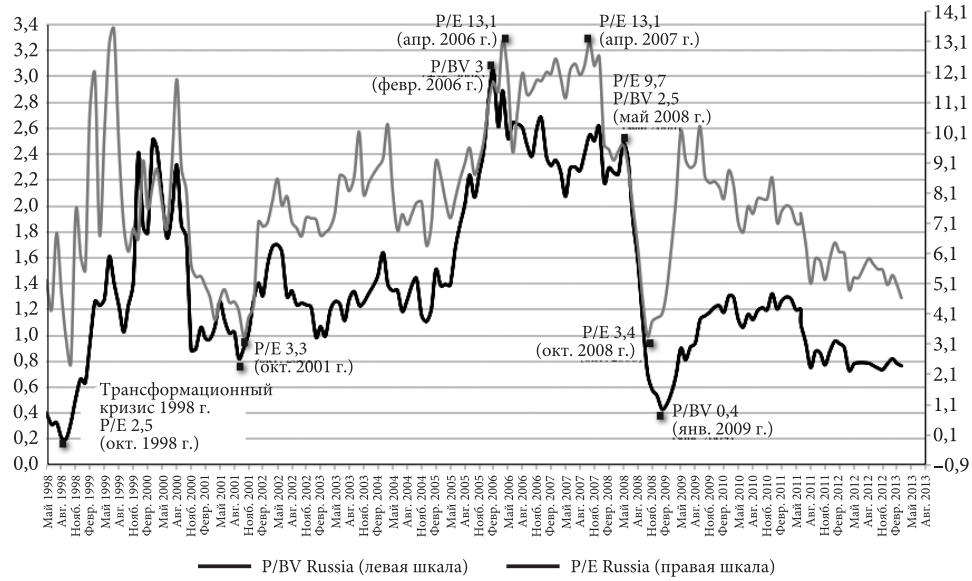


Рис. 6. Динамика индикаторов P/E и P/BV для российского фондового рынка с мая 2008 г. по март 2013 г. и зафиксированные кризисные явления

Как видим, наибольшие значения P/E и P/BV принимают в бескризисные периоды (в частности, в период существования инвестиционной модели роста 2006–2007 гг.), тогда как наименьшее значение показателей характерно для кризисных периодов, а именно для 1998 и 2008 гг.

Интервальные оценки индикативных уровней кризисных явлений были рассчитаны на основе P/E и P/BV (табл. 3).

Таблица 3

Интервальные оценки индикативных уровней кризисных явлений, рассчитанные на основе P/E и P/BV

Показатель	Шкала	Интервал	Индикативный уровень
P/E	Абсолютная	Месячный	≥ Среднеарифметическое значение P/E* + 22,4%
	Процентная		78,80%
P/BV	Абсолютная	Месячный	≥ Среднеарифметическое значение P/BV** + 29,1%
	Процентная		74,70%

Примечания: * 7,87 – с мая 1998 г. по апрель 2013 г. ** 1,41 – с мая 1998 г. по апрель 2013 г.

Индикаторы P/E и P/BV следует рассматривать как показатели долгосрочной стадии цикла, характеризующие состояние российского фондового рынка, сигнализирующие о возможности формирования на нем «фондового пузыря» и кризисных явлений.

Таким образом, полученные результаты доказали наличие индикативных свойств кривой бескупонной доходности, P/E и P/BV в условиях российского фондового рынка

(на их основе выделено семь показателей), что позволяет включить их в систему индикаторов кризисных явлений.

Апробация опережающих индикативных свойств системы. Для апробации опережающих индикативных свойств предложенной системы индикаторов необходима информация о датировке поворотных точек экономических циклов. В России, в отличие от США и еврозоны, официальные органы такие расчеты не проводят. По этой причине на основе данных Росстата, экспертных оценок, фактической динамики показателей [11. С. 479; 12; 13–17] предложены альтернативные датировки начала фондового и экономического кризисов 2008–2009 гг. (табл. 4).

Таблица 4

Альтернативные датировки начала фондового и экономического кризисов 2008–2009 гг.

Кризис	Появление первых признаков возможной реализации	Фактическое начало кризиса
Фондовый	Январь 2008 г.	Июль 2008 г.
Экономический	Июнь 2008 г.	Сентябрь–октябрь 2008 г.

Установлено, что КБД показала себя в качестве опережающего индикатора кризисных явлений. В частности, за 1,5–2 месяца до фактического начала экономического кризиса, а также наиболее острой фазы фондового кризиса (15 сентября 2008 г.) опережающие сигналы поступили от сдвига КБД (ускоренными темпами начали расти ставки) и стандартного отклонения безрисковых ставок (наблюдался рост волатильности ставок). Поворот КБД подает скорее совпадающий сигнал, несмотря на предупреждения о возможной рецессии в ближайшие 12 месяцев в ноябре 2007 г. (по аналогии с [8]). Форма КБД также, на наш взгляд, подает совпадающий сигнал. Изгиб КБД – запаздывающий.

В 2006–2007 гг. индикаторы P/E и P/BV указывали на «перекупленность» российского фондового рынка и формирование на нем фондового «пузыря» (индикаторы имели исторические максимумы). С ноября 2007 г. они стали снижаться, замедлив (прекратив) темпы в марте–апреле 2008 г. (см. рис. 6). С мая 2008 г. снижение продолжилось ускоренными темпами.

Можно сделать вывод об опережающих индикативных свойствах показателей P/E и P/BV в условиях российского фондового рынка: первый указывает на риск возникновения фондового кризиса за полгода до его начала, второй – за 2 месяца.

В целом предложенная система индикаторов кризисных явлений на российском фондовом рынке (включает в себя кривую бескупонной доходности, P/E и P/BV) отвечает сформулированным принципам и обладает опережающими индикативными свойствами, позволяющими заблаговременно сигнализировать о рисках реализации финансово-экономических кризисов. Вместе с тем короткий временной интервал для анализа кризисных явлений и отсутствие уже случившихся в прошлом однородных зафиксированных событий (кризисов) в условиях российской экономики позволяют говорить о необходимости дальнейшего мониторинга индикативных свойств предложенной системы.

Источники

1. Политическое измерение мировых финансовых кризисов. Феноменология, теория, устранение / под ред. С. С. Сулакшина. М. : Научный эксперт, 2012.

2. Белянова Е. В., Николаенко С. А. Экономический цикл в России в 1998–2008 годах: зарождение внутренних механизмов циклического развития или импортирование мировых потрясений? // Экономический журнал ВШЭ. 2012. № 1 (16).

3. Кризис – не столько зло, сколько очищение. Интервью с директором Института экономики РАН Русланом Гринбергом // Комсомольская правда. 2008. 24 окт.

4. Бузгалин А., Колганов А. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ // Вопр. экономики. 2009. № 1.

5. О чем думают экономисты: беседы с Нобелевскими лауреатами : пер. с англ. / под ред. П. Самуэльсона и У. Барнетта. М. : Моск. шк. управления «Сколково» ; Альпина Бизнес Букс, 2009.

6. Bansal R., Kiku D., Shaliastovich I., Yaron A. Volatility, the Macroeconomy and Asset Prices. Cambridge, MA : NBER, 2012.

7. База данных срочной структуры процентных ставок / Центральный банк России. М., 2013. Режим доступа: http://cbr.ru/GCurve/GDB.asp.

8. Estrella A. Mishkin F. S. Predicting US Recessions: Financial Variables as Leading Indicators // Review of Economics and Statistics. 1995. LXXX.

9. Estrella A., Trubin M. R. The Yield Curve as a Leading Indicator: Some Practical Issues // Federal Reserve Bank of New York, Current Issues in Economics and Finance. 2006. Vol. 12, No. 5.

10. База данных P/E и P/BV для российского и развивающихся рынков // Reuters. 2013.

11. Смирнов С. В. Российские циклические индикаторы и их полезность «в реальном времени»: опыт рецессии 2008–2009 гг. // Экономический журнал ВШЭ. 2012. № 4.

12. В России началась рецессия – Минэкономразвития // РИА Новости. 2008. 12 дек. Режим доступа: http://ria.ru/crisis_news/20081212/157057096.html.

13. Шаповалов А. Экономика ушла на перерыв с нулевым счетом // Коммерсантъ. 2008. № 123 (3940). Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/913139.

14. Аскер-заде Н. Первый вице-премьер не удержал рынок // Коммерсантъ. 2008. № 132 (3949). Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/917365.

15. Аскер-заде Н. Обвальный год // Коммерсантъ. 2008. № 136 (3953). Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/1008059.

16. Шишкин М. Индустриальные рекорды становятся историей // Коммерсантъ. 2008. № 146 (3963). Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/1013211.

17. Шишкин М. Промышленный рост теряет убедительность // Коммерсантъ. 2008. № 167 (3984). Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/1027106.

ЗВЯГИНЦЕВА Наталья Александровна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры
банковского дела и ценных бумаг

Байкальский государственный университет экономики и права
664003, РФ, г. Иркутск, ул. Ленина, 11
Контактный телефон: (3952) 33-61-60
e-mail: legnata2010@yandex.ru

Региональный рынок ценных бумаг как механизм привлечения инвестиций: оценка последствий вступления России в ВТО (на примере Иркутской области)

Ключевые слова: рынок ценных бумаг; инвестиции; рынок ценных бумаг Иркутской области; Всемирная торговая организация (ВТО); финансовые услуги на рынке ценных бумаг; профессиональные участники рынка ценных бумаг.

Обоснована необходимость развития региональных рынков ценных бумаг как механизма привлечения инвестиционных ресурсов. Исследовано современное состояние рынка ценных бумаг Иркутской области. Рассмотрено содержание обязательств России, принимаемых при вступлении в ВТО в области финансовых услуг на рынке ценных бумаг. Дана оценка последствий вступления России в ВТО для экономики Иркутской области по направлению «Рынок ценных бумаг».

Современный этап развития отечественной экономики неразрывно связан с проблемой активизации инвестиционной деятельности с целью обеспечения устойчивого экономического роста и повышения качества жизни населения. Одним из механизмов мобилизации и перераспределения ресурсов, необходимых для реализации инвестиционного процесса, выступает рынок ценных бумаг, позволяющий оптимизировать движение денежных потоков в целях нахождения равновесной точки интересов «поставщиков» и «покупателей» инвестиционных ресурсов.

Опыт развитых стран мира показывает, что широкое применение рыночных механизмов стимулирования инвестиционной деятельности с помощью механизмов рынка ценных бумаг, гибкое регулирование государственных и частных инвестиций для решения задач экономического роста, формирование программ привлечения внутренних и внешних инвестиций посредством рынка ценных бумаг позволяют реализовать комплексный подход к развитию инвестиционных процессов. Перечисленные аспекты актуальны как для Российской Федерации в целом, так и для регионов, экономические субъекты которых недостаточно используют внешние источники финансирования.

Учитывая значительную территориальную протяженность Российской Федерации, целесообразно выдвинуть тезис о необходимости активизации инвестиционных процессов с использованием механизма рынка ценных бумаг именно в регионах.

Формирование и организация эффективного функционирования региональных рынков ценных бумаг, призванных выступать базой перераспределения финансовых потоков в территориальной экономической системе, требуют обоснованного концептуального подхода к выбору соответствующей стратегии развития. В частности, одной из характеристик подобной стратегии должна выступать необходимость достижения достаточного числа участников регионального рынка ценных бумаг для обеспечения

© Звягинцева Н.А., 2013

его необходимой глубины и широты, а также оптимального уровня конкуренции как основы повышения качества финансовых услуг в данном секторе финансового рынка.

С учетом недавнего присоединения России к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО актуальным представляется ответ на вопрос о влиянии данного события на развитие региональных рынков ценных бумаг и, следовательно, о возможности повышения инвестиционной активности в регионе. Автором статьи предпринята попытка исследовать данные аспекты на примере Иркутской области, для чего в первую очередь был оценен уровень развития рынка ценных бумаг области в сопоставлении с некоторыми показателями развития рынка ценных бумаг Российской Федерации.

Предвосхищая обзор современного состояния рынка ценных бумаг Иркутской области, считаем необходимым отметить, что степень и масштабы развития рынков ценных бумаг разных регионов Российской Федерации не одинаковы. Так, существенно выделяется Центральный регион, объем рынка которого составляет порядка 80,0% всего российского фондового рынка. Данное положение обусловлено российской спецификой экономического развития регионов. Большая территориальная протяженность нашей страны и неоднородность формирования экономических систем регионов, зависящая во многом от обеспеченности природными ресурсами и наличия минерально-сырьевой базы, а также приближенности к Центральному административному округу, предопределяют существование как регионов-доноров, так и дотационных регионов. Соответственно, общее развитие экономики региона накладывает отпечаток на развитие регионального рынка ценных бумаг.

Необходимо отметить, что современное состояние региональных рынков ценных бумаг в России еще не соответствует той цели, которую они призваны реализовать в процессе становления высокоэффективной рыночной экономики. Проводимые исследования свидетельствуют о наличии существенных проблем экономического и организационного характера, сдерживающих поступательное развитие региональных рынков ценных бумаг. Эти проблемы в значительной степени обусловлены государственной политикой в данной области, деятельностью центральных и территориальных законодательных и исполнительных органов власти, а также социально-экономической ситуацией, сложившейся на территориях. Если не акцентировать внимание на детальном изложении данных проблем, то можно отметить, что региональные рынки ценных бумаг характеризуются узостью, неэффективностью, недостаточной глубиной и широтой, а также ничтожностью числа участников. По сути, в настоящий момент региональные рынки ценных бумаг в полноценном их понимании отсутствуют. И это притом, что для территорий Российской Федерации проблема дальнейшего результативного развития для целей активизации инвестиционных процессов по-прежнему актуальна. В этой связи теоретические исследования проблем мобилизации и использования инвестиционных ресурсов в условиях инвестиционного кризиса посредством рынка ценных бумаг и обеспечения экономического роста и устойчивого развития представляются весьма своевременными.

Характеризуя региональный рынок ценных бумаг Иркутской области, автор рассматривает основные показатели эмиссионной активности на территории региона, к числу которых отнесены количество и объемы зарегистрированных выпусков ценных бумаг.

По данным Регионального отделения Федеральной службы по финансовым рынкам РФ в Восточно-Сибирском регионе (РО ФСФР России в ВСР), в 2011 г. поступило 151 заявление о государственной регистрации выпусков ценных бумаг и 155 заявлений о государственной регистрации отчетов об итогах выпуска ценных бумаг, что на 16,0% меньше, чем в предыдущем году. Из общего числа поданных заявлений зарегистрировано 102 выпуска акций общим объемом 6420 млн р. по номинальной стоимости, причем в 2010 г. данный показатель составил 126 выпусков, а в 2009 г. – 124 выпуска.

Данная тенденция связана с тем, что в 2011 г. рынок ценных бумаг как неотъемлемая часть финансового рынка и индикатор макроэкономических процессов, происходящих в стране и мире, продолжал испытывать все негативные последствия мирового финансового кризиса. Именно поэтому в 2011 г. наблюдалось уменьшение количества поступающих в регистрирующий орган заявлений на государственную регистрацию выпусков ценных бумаг и отчетов об итогах выпусков ценных бумаг (табл. 1).

Таблица 1

Количество выпусков (дополнительных выпусков) ценных бумаг, зарегистрированных РО ФСФР России в ВСР*

Субъект РФ	Количество зарегистрированных выпусков на 31 декабря				
	2009 г.	2010 г.		2011 г.	
		абсолютное выражение	% к предыдущему периоду	абсолютное выражение	% к предыдущему периоду
Иркутская область	124	126	102,0	102	81,0
Республика Бурятия	22	19	86,0	10	53,0
Забайкальский край	29	16	55,0	14	88,0
Всего	175	161	92,0	126	78,0

* Рассчитано по [1].

Тем не менее при общей тенденции снижения количества зарегистрированных выпусков ценных бумаг по всем способам размещения, начавшегося в 2009 г., зафиксирован рост объема зарегистрированных выпусков ценных бумаг по номинальной стоимости, что свидетельствует о некоторой активизации инвестиционных процессов в регионе (табл. 2).

Таблица 2

Объемы выпусков (дополнительных выпусков) ценных бумаг, зарегистрированных РО ФСФР России в ВСР*

Субъект РФ	Объем выпусков по номинальной стоимости на 31 декабря				
	2009 г.	2010 г.		2011 г.	
		млн р.	% к предыдущему периоду	млн р.	% к предыдущему периоду
Иркутская область	2 330,50	1 955,84	84,0	6 419,5	328,00
Республика Бурятия	288,49	2018,62	700,0	136,26	6,75
Забайкальский край	2 045,01	385,12	19,0	537,55	140,00
Всего	4 664,00	4 359,58	93,0	7 093,31	163,00

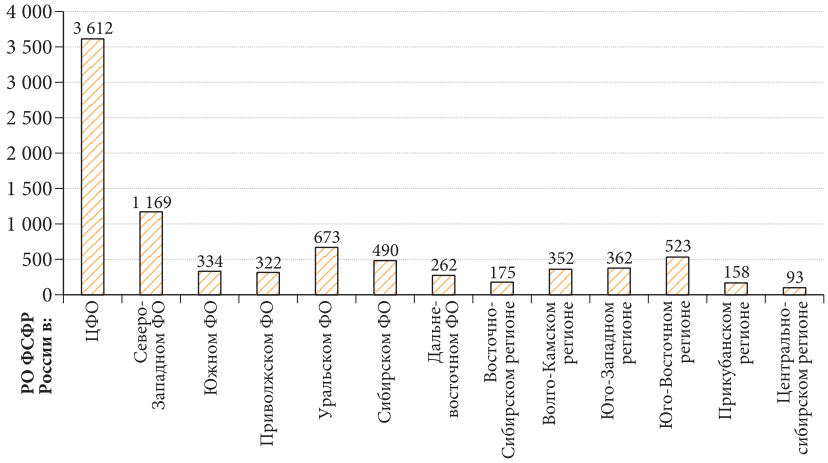
* Рассчитано по [1].

В 2011 г., как и в предыдущие годы, наибольшую эмиссионную активность проявили эмитенты Иркутской области (81,0% общего количества зарегистрированных выпусков ценных бумаг) по сравнению с эмитентами Республики Бурятия и Забайкальского края (8,0 и 11,0% соответственно) [1]. В структуре зарегистрированных РО ФСФР России в ВСР выпусков ценных бумаг Иркутской области, да и Восточно-Сибирского региона в целом, более половины традиционно составляют акции, зарегистрированные при учреждении акционерных обществ.

Однако в качестве инвестиционно направленных привлеченных ресурсов могут рассматриваться выпуски акций, размещенных путем открытой и закрытой подписки, а также выпуски облигаций. Однако их доля в общем объеме выпущенных эмиссионных ценных бумаг составляет порядка 20,0% в количественном выражении и порядка 18,0% в стоимостном [1]. Решения о государственной регистрации выпусков облигаций

не принимались, что подтверждает нулевую активность привлечения внешних инвестиционных ресурсов в Иркутской области с использованием данного инструмента рынка ценных бумаг. В регионе в 2009–2011 гг. также не осуществлялся выпуск иных эмиссионных ценных бумаг, к числу которых относятся опционы эмитента и российские депозитарные расписки.

Для выявления масштабов первичного рынка ценных бумаг Иркутской области сопоставим их аналогичными данными по России. В соответствии с данными Отчета ФСФР России «Итоги 2009 года» (к сожалению, отчеты ФСФР России за 2010 и 2011 гг. до настоящего времени отсутствуют в открытом доступе) в целом на территории Российской Федерации в 2009 г. был зарегистрирован 8 971 выпуск (дополнительный выпуск) эмиссионных корпоративных ценных бумаг общей стоимостью более 3 943 млрд р. [2]. По показателю «Количество зарегистрированных выпусков (дополнительных выпусков) ценных бумаг» доля Иркутской области составила 1,4%; по показателю «Объем зарегистрированных выпусков (дополнительных выпусков) ценных бумаг по номинальной стоимости» – 0,06%. Кроме того, доля Иркутской области и Восточно-Сибирского региона по показателю «Количество зарегистрированных выпусков ценных бумаг» (2009 г.) в сравнении с другими регионами, подведомственными прочим территориальным отделениям ФСФР России, также крайне мала (см. рисунок).



Количество зарегистрированных выпусков (дополнительных выпусков) ценных бумаг в РФ [2]

Характеризуя инфраструктуру рынка ценных бумаг Восточно-Сибирского региона, автор статьи отмечает весьма незначительное число региональных профессиональных участников рынка ценных бумаг по всем видам профессиональной деятельности (причем около 80,0% числа профессиональных участников рынка ценных бумаг Восточно-Сибирского региона приходится на Иркутскую область) (табл. 3).

Детализируя обзор по видам профессиональной деятельности, автор отмечает, что в рамках проводимой федеральной политики ужесточения требований к профессиональным участникам рынка ценных бумаг и повышения их надежности (ужесточение требований к достаточности собственных средств) за 2009–2011 гг. произошло некоторое сокращение числа региональных профессиональных участников, имеющих лицензии на осуществление брокерской, дилерской, депозитарной деятельности и деятельности по управлению ценными бумагами. Данная тенденция характерна и для России в целом. В качестве основополагающей цели провозглашается снижение рисков как самого профессионального участника, так и его клиентов. Кроме того, укрупнение

позволяет расширить сферу деятельности профессионального участника рынка ценных бумаг. Однако с позиций развития конкуренции сокращение их числа можно расценить как негативный фактор. Подобные тенденции отрицательно сказываются на качестве обслуживания клиентов региональных профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Таблица 3

Количество организаций, имеющих лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг (по видам деятельности)*

Организации	Вид деятельности	Количество организаций на 31 декабря											
		2009 г.				2010 г.				2011 г.			
		Головные	Филиалы	Представительства	Всего	Головные	Филиалы	Представительства	Всего	Головные	Филиалы	Представительства	Всего
Организации, имеющие лицензии на осуществление брокерской, дилерской, депозитарной деятельности и деятельности по управлению ценными бумагами		22	–	–	22	11	2	–	13	11	2	–	13
В том числе:	на брокерскую деятельность	14	–	–	14	10	–	–	10	11	–	–	11
	на дилерскую деятельность	17	–	–	17	11	–	–	11	11	–	–	11
	на деятельность по управлению ценными бумагами	10	–	–	10	8	–	–	8	8	–	–	8
	на депозитарную деятельность	8	–	–	8	5	–	–	5	5	–	–	5
	Всего лицензий	49	–	–	49	34	–	–	34	35	–	–	35
Организации, имеющие лицензии на осуществление деятельности по ведению реестров владельцев именных ценных бумаг		–	–	–	–	–	11	–	11	–	10	–	10
Всего профессиональных участников РЦБ		22	–	–	22	11	13	–	24	11	12	–	23

Составлено по [1].

Организации, имеющие лицензии на осуществление торговой, клиринговой деятельности на рынке ценных бумаг и деятельности в качестве фондовой биржи, в регионе отсутствуют.

Регистраторский бизнес в Восточно-Сибирском регионе и Иркутской области представлен филиалами регистраторов Центрального федерального округа. Тенденциями развития регистраторского бизнеса за весь период развития регионального рынка ценных бумаг стали его реорганизация путем процедур слияния или присоединения и сокращение числа региональных организаций, осуществляющих ведение реестра владельцев ценных бумаг, до нуля. Подобное положение возникло вследствие проводимой до недавнего времени федеральной политики ужесточения требований

к профессиональным участникам рынка ценных бумаг, повышения их надежности и укрупнения регистраторского бизнеса. Так, практически невозможно было выполнять установленные требования: у регистратора должно было быть не менее 50 эмитентов с числом зарегистрированных лиц не менее 500. Безусловно, экономическое состояние и процессы фактического распределения собственности в регионе не констатируют вероятность изменения сложившейся ситуации и появления подобных хозяйствующих субъектов – акционерных обществ. В то же время согласно Отчету ФСФР России «Итоги 2009 года» на территории Российской Федерации в целом зарегистрировано 1 674 профессиональных участника рынка ценных бумаг [2]. Сопоставление количества профессиональных участников рынка ценных бумаг по Иркутской области и в Российской Федерации в целом за соответствующий период позволяет оценить долю данного регионального сегмента (1,6%) как весьма незначительную.

Сектор коллективного инвестирования регионального рынка ценных бумаг, также развитый в недостаточной степени, был представлен на 31 декабря 2011 г. одним интервальным, четырьмя закрытыми паевыми инвестиционными фондами (ПИФами), двумя негосударственными пенсионными фондами и тремя управляющими компаниями [1]. За три последних года наблюдается отрицательная динамика институтов коллективного инвестирования в регионе. Между тем данный сегмент рынка ценных бумаг, несомненно, важен для катализации процессов трансформации сбережений в инвестиции на территории Иркутской области, поскольку позволяет аккумулировать средства, прежде всего, розничных инвесторов.

По данным саморегулируемой организации НП «Национальная лига управляющих», количество ПИФов, действующих на территории Российской Федерации на 1 января 2012 г., составило: зарегистрированных – 1 422; работающих – 1 318 [3]. Доля Восточно-Сибирского региона по данному показателю на 1 января 2012 г. составляла 0,18% общего числа ПИФов и 0,37% количества работающих российских ПИФов.

Таким образом, можно считать подтвержденным выдвинутый выше тезис о недостаточной степени развития рынка ценных бумаг Иркутской области и Восточно-Сибирского региона в целом.

Далее рассмотрим содержание обязательств России, принимаемых при вступлении в ВТО, в области финансовых услуг на рынке ценных бумаг и суть ограничений доступа нерезидентов в области финансовых услуг на национальный рынок ценных бумаг.

Подписание Протокола о присоединении России к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО, принятие Общих условий ГАТС и Приложения по финансовым услугам предполагают принятие Российской Федерацией круга обязательств, которые, в частности в секторе финансовых услуг, должны выполняться в режиме наибольшего благоприятствования. Факт получения ряда ограничений в рамках режима наибольшего благоприятствования подтверждает статус Российской Федерации «как развивающейся страны с недостаточно сильным и открытым финансовым сектором, нуждающимся в защите по ряду позиций» [4. С. 21].

Согласованные ограничения режима наибольшего благоприятствования по методологии ВТО касаются двух основных направлений: доступа на российский финансовый рынок иностранных поставщиков финансовых услуг и обеспечения национального режима иностранным банкам, финансовым и страховым компаниям.

Классификатор ВТО не уточняет, какие услуги считаются банковскими, а какие – небанковскими. Тем не менее, исходя из документов по международному и отечественному регулированию, можно предположить, что банковскими можно назвать услуги, указанные в п. В «Банковские и иные финансовые услуги (за исключением страхования)» сектора 7 «Финансовые услуги» Пятого протокола ГАТС 1997 г.:

a) прием депозитов от населения;

b) кредитование всех видов;

d) все услуги по платежам и денежным переводам;

e) выдача гарантий и обязательств.

Соответственно, все другие финансовые услуги относятся к небанковским:

c) финансовый лизинг;

f) торговля за свой счет или за счет клиентов различными финансовыми инструментами;

g) выпуск ценных бумаг и андеррайтинг;

h) денежный брокинг (money broking);

i) управление активами;

j) расчетные и клиринговые услуги по различным финансовым активам;

k) консультационные и иные вспомогательные услуги;

l) предоставление, доставка и обработка финансовой информации, баз данных и соответствующего программного обеспечения.

Резюмируем изложенное выше: в отношении профессиональных участников рынка ценных бумаг, оказывающих финансовые услуги иные чем банковские (такие, как брокерские, депозитарные, клиринговые, регистраторские), основные ограничения состоят в следующем.

1. Доступ на российский рынок иностранных компаний разрешен только в форме представительства или зарегистрированной в России дочерней компании.

2. Доля голосов нерезидентов и их аффелированных лиц, участвующих в капитале профессионального участника рынка ценных бумаг, осуществляющего деятельность по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг и/или осуществляющего депозитарные операции при исполнении сделок, совершенных через организатора торговли, не должна превышать 25,0%.

3. Доля голосов нерезидентов и их аффелированных лиц, участвующих в капитале специализированных депозитариев акционерных инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, не должна превышать 25,0%. Данное ограничение вводится сроком на 3 года.

4. Доля голосов одного лица, участвующего в капитале фондовой биржи, не должна превышать 20,0%.

Наконец, предпримем попытку оценить последствия вступления России в ВТО для экономики Иркутской области по направлению «Рынок ценных бумаг».

В соответствии с обзором обязательств России, принимаемых при вступлении в ВТО в области финансовых услуг на рынке ценных бумаг и ограничений доступа нерезидентов в данной области на национальный рынок ценных бумаг, можно сделать следующий вывод: изменения, вызванные вступлением России в ВТО в исследуемой области, весьма незначительны (в сравнении, например, с сектором страховых услуг).

Учитывая степень развития рынка ценных бумаг Иркутской области и ограниченное присутствие лишь ряда сегментов рынка в регионе, вступление России в ВТО, вероятно, не окажет сколько-нибудь заметного влияния на развитие регионального рынка ценных бумаг (например, в целях развития территориальных сегментов российского рынка ценных бумаг нужны меры эндогенного характера, исходящие от федерального регулятора и предусматривающие адекватные принципы федерализма). Именно поэтому сложно предположить, что вступление России в ВТО и расширение числа участников, предоставляющих финансовые услуги на рынке ценных бумаг, будет способствовать появлению в исследуемом регионе (Иркутской области) собственных клиринговых компаний либо фондовых бирж.

Тем не менее расширить спектр участников рынка ценных бумаг, в настоящий момент представленных в Иркутской области, за счет появления иностранных компаний в форме представительства или зарегистрированной в России дочерней компании вполне возможно. Безусловно, подобное положение вещей при столь низком удельном

весе региональных участников рынка ценных бумаг вызовет усиление конкуренции и необходимость повышения качества предоставления финансовых услуг в сфере рынка ценных бумаг (табл. 4).

Таблица 4

Оценка последствий вступления России в ВТО для экономики Иркутской области по направлению «Рынок ценных бумаг»

Содержание изменения	Год, период	Степень влияния на региональный рынок ценных бумаг с указанием полярности		
		Слабая	Средняя	Сильная
Доступ на российский рынок ценных бумаг иностранных компаний, осуществляющих торговлю за свой счет или за счет клиентов различными финансовыми инструментами (в форме представительства или зарегистрированной в России дочерней компании)	С момента ратификации Протокола о присоединении России к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО	Положительная		
Доступ на российский рынок ценных бумаг иностранных компаний, осуществляющих управление активами (в форме представительства или зарегистрированной в России дочерней компании)	С момента ратификации Протокола о присоединении России к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО	Положительная		
Доступ на российский рынок ценных бумаг иностранных компаний, оказывающих консультационные и иные вспомогательные услуги (рекомендации, отчеты, анализ, исследования и т. д.) (в форме представительства или зарегистрированной в России дочерней компании)	С момента ратификации Протокола о присоединении России к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО	Положительная		

Источники

1. Годовой отчет о деятельности Регионального отделения Федеральной службы по финансовым рынкам в Восточно-Сибирском регионе. Режим доступа: http://www.fsfr.irk.ru/?section=808/GODOVOY_OTChET_RO_FSFR_ROSSII_V_VSR_ZA_2011_GOD.rar.

2. Годовой отчет ФСФР России за 2009 г. Режим доступа: http://www.fcsm.ru/common/upload/FSFR_otchet.pdf.

3. Количество ПИФов на 1 января 2012 г. Режим доступа: http://www.nlu.ru/statcount_pifs.htm?s=&b=&period=01.01.2012.

4. Пискулов Д. Сектор финансовых услуг России после вступления в ВТО // Рынок ценных бумаг. 2012. № 7.

ФЕДОТОВ Дмитрий Юрьевич

Доктор экономических наук, доцент,
декан факультета налогов и таможенного дела

Байкальский государственный университет экономики и права
664003, РФ, г. Иркутск, ул. Ленина, 11
Контактный телефон: (3952) 24-13-58
e-mail: fdy@inbox.ru

Исполнение пенсионных обязательств российскими работодателями[1]

Ключевые слова: пенсионная система; работодатель; реформа; пенсия; бюджет; дотация; налог; пенсионное страхование.

Рассмотрена роль работодателей в формировании пенсионной защиты населения России. Проведен анализ источников формирования доходов бюджета Пенсионного фонда России (ПФР). Выявлены и проанализированы основные факторы, влияющие на рост обязательных платежей в бюджет Пенсионного фонда России. Раскрыты ключевые причины снижения доходной базы ПФР. Обоснована необходимость укрепления страховых элементов в российской пенсионной системе.

Важнейшая проблема российской пенсионной системы – хронический дефицит бюджета Пенсионного фонда России, вызванный его низкой доходной базой. Собственных доходов Пенсионного фонда России, состоящих из страховых взносов работодателей, недостаточно для полного финансирования выплаты государственных пенсий даже в текущем (относительно низком) размере (по итогам 2011 г. средний размер пенсии составил 8 203 р., т. е. 34,9% размера средней заработной платы по стране), не говоря о повышении размера пенсионных выплат до уровня, который может обеспечить качественную пенсионную защиту населения России.

Анализ отечественной пенсионной системы целесообразнее проводить, ориентируясь не на общие расходы бюджета Пенсионного фонда России, а только на расходы, связанные с финансированием выплаты трудовых пенсий, поскольку существенная часть расходов Пенсионного фонда России (20,0–25,0%) напрямую не связана с обязательным пенсионным страхованием населения страны. Эти расходы финансируются за счет средств федерального бюджета для осуществления специальных выплат: государственных пенсий и пособий, предусмотренных законодательством о государственном пенсионном обеспечении; досрочных пенсий безработным гражданам; ежемесячных денежных выплат (появившихся после «монетизации льгот»); материнского капитала и т. п. Выплаты такого рода являются частью государственной социальной политики, но прямого отношения к национальной системе пенсионной защиты населения не имеют; они осуществляются учреждениями Пенсионного фонда России, так как он обладает разветвленной инфраструктурой и работает с тем же либо схожим контингентом получателей социальных выплат. В ходе дальнейшего анализа будем оперировать только той частью расходов бюджета Пенсионного фонда России, которая непосредственно связана с выплатой трудовых пенсий.

[1] Исследование проведено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Повышение уровня жизни населения на основе развития пенсионной системы России», проект № 12-32-01233а2.

© Федотов Д. Ю., 2013

Существуют два источника финансирования выплат трудовых пенсий: 1) обязательные платежи работодателей и индивидуально работающих лиц (страховые взносы и единый социальный налог); 2) дотации из федерального бюджета на покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда России. Первый (традиционный) отвечает страховой модели пенсионной защиты населения, в которой источником выплаты трудовых пенсий (пенсий, выплачиваемых лицам, имеющим достаточно продолжительный период трудовой деятельности) являются обязательные платежи работодателей либо самих трудящихся. Эти платежи представляют собой отложенную часть заработка работника, которая ему недоплачивается в период трудовой жизни, а будет выплачена при выходе на пенсию. Второй (бюджетный) источник выплаты трудовых пенсий характерен для бюджетной модели пенсионной защиты населения, когда государственные пенсии включаются в общий перечень государственных социальных обязательств и финансируются за счет общих налоговых поступлений в государственный бюджет. В современной российской истории дотации на финансирование выплаты трудовых пенсий из федерального бюджета в бюджет Пенсионного фонда России стали поступать с 2005 г., когда существенно (на 8 п. п.) была снижена ставка единого социального налога, зачисляемого в Пенсионный фонд России.

Изменение соотношения двух указанных источников финансирования выплат трудовых пенсий в России в 2002–2011 гг. проиллюстрировано на рис. 1. При составлении графика использовались данные, представленные в федеральных законах об исполнении бюджетов Пенсионного фонда России за соответствующий год, и данные Федерального казначейства Российской Федерации.

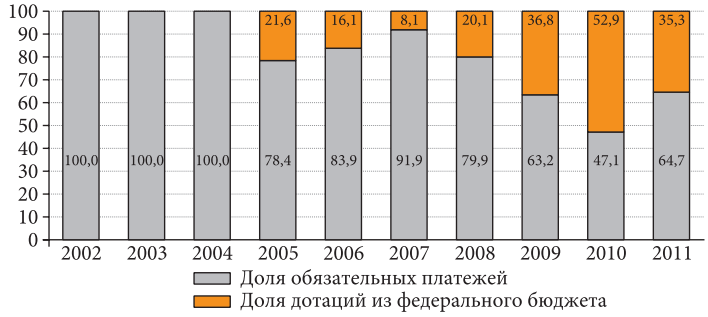


Рис. 1. Структура источников финансирования выплаты трудовых пенсий в России в 2002–2011 гг., %

В анализируемом периоде соотношение между обязательными платежами и дотациями из федерального бюджета существенно менялось – от 92,0 на 8,0% до 47,0 на 53,0%. Сокращение доли обязательных платежей до 47,0% имело место в кризисном 2010 г., когда, с одной стороны, работодатели несколько замедлили рост оплаты труда, являющейся источником исчисления обязательных платежей, а с другой – с целью ощутимого повышения материального положения пенсионеров из федерального бюджета государством были выделены беспрецедентно высокие суммы дотаций – 1,8 трлн р. В 2011 г. ставка страховых взносов была увеличена на 6 п. п., что позволило снизить размер бюджетных дотаций до 1,3 трлн р. В результате доля обязательных платежей в финансировании выплаты трудовых пенсий снова выросла – до 65,0%. Таким образом, можно констатировать, что роль работодателей в формировании пенсионной защиты населения России достаточно велика – трудовые пенсии на две трети выплачиваются за счет обязательных платежей работодателей.

Постараемся ответить на вопросы: как работодатели оценивают свою роль в национальной пенсионной системе и каким образом предлагают ее совершенствовать?

Работодатели достаточно активно участвуют в обсуждении пенсионной реформы. Большая часть их предложений касается снижения величины обязательных платежей в Пенсионный фонда России, а также их возможной отмены. Снижению ставки ЕСН с 2005 г. предшествовала бурная дискуссия об обременительности данного налога для бизнеса. О.В. Еремеев, бывший председатель Координационного совета объединений работодателей России, следующим образом сформулировал общее мнение работодателей: «Чрезмерное бремя, лежащее на фонде оплаты труда работников, не решая проблему дефицита средств государственного социального страхования, приводит к негативным микро- и макроэкономическим последствиям: ограничиваются возможности организаций, связанные с повышением заработной платы, создаются условия для расширения теневого рынка труда, снижения уровня официально установленной („белой“) заработной платы, сокращения поступлений в государственные социальные внебюджетные фонды. Необходимость снижения налоговой нагрузки на ФОТ очевидна. Для ее уменьшения требуется модификация финансирования социального страхования на основе изменения налогового законодательства в части значительного сокращения максимальной ставки ЕСН» [1. С. 61–62].

Представители бизнеса по-прежнему настаивают на обременительности обязательных платежей в Пенсионный фонд России и предлагают снизить их. А.Н. Шохин, президент Российского союза промышленников и предпринимателей, на встрече с В.В. Путиным, состоявшейся в 2011 г., выразил общее пожелание российского бизнес-сообщества переложить финансовую нагрузку отечественной пенсионной системы с предпринимателей (в частности, он предложил «доходы от приватизации в максимальной степени направлять в Фонд национального благосостояния, объединив его, может быть, с Пенсионным фондом, и приватизацию более агрессивную делать; посмотреть на возможность использования нефтегазовых доходов для решения пенсионной проблемы» [2]).

Дискуссии по вопросу определения величины обязательных платежей в Пенсионный фонд России заканчиваются либо их снижением, если принимается точка зрения представителей бизнеса, либо их повышением, если выигрывают оппоненты.

Результаты последней дискуссии наглядно представлены на вышеприведенном рис. 1, демонстрирующем изменение соотношения финансовых источников выплаты трудовых пенсий после снижения (2005 г.) и повышения (2011 г.) ставки обязательных платежей.

За последние 8 лет тарифная политика в отношении обязательных платежей стала самым популярным инструментом пенсионной реформы: в 2005 г. ставка снижена с 28,0 до 20,0%; в 2011 г. повышена до 26,0%; в 2012 г. вновь снижена до 22,0%. Результаты тарифной политики вносят наиболее ощутимые изменения в пенсионную систему страны последних лет. Большинство иных новаций в пенсионном законодательстве носят «косметический» характер: меняются названия обязательных платежей, названия и количество частей трудовой пенсии, но порядок ее расчета остается практически неизменным (периодически производится индексация в соответствии с целевыми установками правительства), тогда как изменение тарифной ставки влияет на структуру финансовых потоков в национальной пенсионной системе.

Рассмотрим, как влияет изменение ставки обязательных платежей в Пенсионный фонд России на суммы поступлений в бюджет Пенсионного фонда России. На темпы роста обязательных платежей в бюджет ПФР влияют три основных фактора:

- ежегодная инфляция, механически увеличивающая величину поступлений;
- ежегодный реальный прирост начисленной заработной платы, являющейся базой для исчисления обязательных платежей;
- изменение ставки обязательных платежей в бюджет Пенсионного фонда России (рис. 2).

Рис. 2. Ежегодный прирост обязательных платежей в бюджет Пенсионного фонда России в 2003–2011 гг. под влиянием различных факторов, %

Снижение ставки в 2005 г. на 8 п. п. вызвало ее понижение по сравнению с предыдущим годом на 28,6%; в свою очередь, увеличение тарифа в 2011 г. на 6 п. п. повлекло рост на 30,0%. Суммарное гипотетическое влияние всех трех факторов (на рис. 2 – пунктирная линия) несколько отличается от фактических ежегодных темпов прироста обязательных платежей (сплошная линия). Как видим, отклонение составляет от 1 до 6 п. п., причем в одни годы выше оказывались фактические темпы прироста, в другие – гипотетические. Чаще фактические темпы прироста обязательных платежей отставали от величины, ожидаемой вследствие суммарного влияния всех трех факторов. Это означает, что в те годы, когда ставка обязательных платежей оставалась неизменной, их общая сумма увеличивалась в меньшей степени, чем должно было бы происходить под влиянием инфляции и роста величины облагаемой базы. Тогда, когда изменялась ставка обязательных платежей, фактические поступления в бюджет Пенсионного фонда России превысили ожидаемые исходя из прямолинейной зависимости совокупных платежей от трех рассмотренных факторов.

Всё изложенное выше свидетельствует о том, что величина поступления обязательных платежей работодателей, кроме трех указанных факторов, зависит и от других, менее очевидных причин[1], к числу которых стоит отнести распространенную практику сокрытия и неофициальных выплат объекта обложения обязательными платежами – заработной платы. Данная проблема существенно сокращает доходную базу бюджета Пенсионного фонда России.

Мнения экспертов о масштабах сокрытия оплаты труда разнятся: одни считают, что в скрытой и полускрытой форме выплачивается до половины заработной платы, другие – две трети. Выявить точную величину невозможно. Будем опираться на официальные данные статистики, полученные Росстатом расчетным путем. Соотношение официальной и скрытой частей оплаты труда, начисленной в России за девять последних

[1] На величину отклонения расчетных данных от фактических влияет то, что в расчетах используется единственная (максимальная) ставка обязательных платежей, тогда как фактически применяется вся регрессивная шкала ставок. Вместе с тем влияние данного фактора должно быть незначительным, так как используемая в расчетах ставка применяется в отношении подавляющего большинства застрахованных лиц, к тому же данный подход в равной мере применяется на протяжении всего анализируемого периода.

лет, показано на рис. 3. Для наглядности на данный рисунок наложен график изменения ставки обязательных платежей в Пенсионный фонд России.

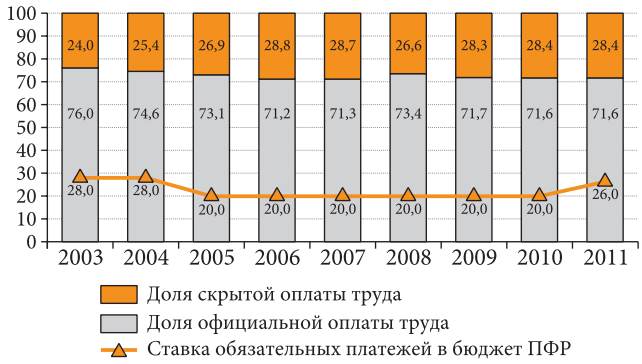


Рис. 3. Соотношение официальной и скрытой частей оплаты труда, начисленной в России, и ставки обязательных платежей в ПФР в 2003–2011 гг., %[1]

График позволяет оценить влияние тарифной политики в области государственного пенсионного страхования на процесс легализации оплаты труда; он показывает следующее: стереотипное представление, что снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда выводит заработную плату из «теневого оборота», а повышение – уводит в «тень», в российской действительности оказалось несостоятельным. Снижение ставки ЕСН в 2005 г. не привело к легализации оплаты труда – произошло увеличение ее скрытой части на 1,5 п. п. В то же время повышение ставки обязательных платежей в 2011 г. не изменило соотношения между официальной и скрытой частями заработной платы наемных работников, несмотря на заявление предпринимателей о том, что при росте налоговой нагрузки на фонд оплаты труда они будут вынуждены переводить выплату заработной платы в неофициальную форму.

По нашему мнению, этого не произошло потому, что механизм и принципы оплаты труда и социального страхования на российских предприятиях отличаются инертностью – законодательные изменения, осуществляемые органами власти, не приводят к соответствующей реакции работодателей – той, которой добивались инициаторы реформ. Если в организации сложилась определенная система оплаты труда, согласно которой работодатель вступает в сговор с наемным работником, выплачивая большую часть заработной платы неофициально, сознательно сокращая пенсионные права работников, то механическое снижение ставки обязательных платежей (которое имело место в 2005 г.) не позволит автоматически вывести оплату труда из «тени». Сэкономленные деньги предпринимателю проще «положить себе в карман». Вместе с тем предприниматель не в состоянии сразу перестроить систему оплаты труда в форму «выплаты в конверте» в ответ на рост ставок обязательных платежей.

Инертность системы оплаты труда не позволила получить ощутимые результаты от изменения в 2010 г. названия обязательного платежа в Пенсионный фонд России с «налога» на «страховой взнос». Это изменение носило формальный характер: не изменились ни процедуры его исчисления и уплаты, ни плательщик. Поменялись только название и орган контроля – органы ПФР сменили налоговые органы. И у работодателей, и у работников сохранилось отношение к нему как к налогу. Для них обязательные платежи в Пенсионный фонд России до сих пор – налоговое бремя. Как и на любой налог, сохранилась реакция – по возможности уклониться от его уплаты.

[1] Составлено по: [3. С. 21]; данные за 2011 г. см. в [4].

Для создания реальной страховой модели пенсионной защиты населения недостаточно простого переименования обязательного платежа с «налога» на «страховой взнос». Необходима выработка всех атрибутов, присущих страховой модели, результатами которых являются: осознание застрахованными лицами наличия пенсионного риска, его измерение; принятие личной ответственности застрахованных лиц в управлении страхуемого риска; осознание выгод для застрахованного лица от участия в системе страхования пенсионных рисков; и т. п. Не осуществлено такое очевидное изменение, как перераспределение уплаты части обязательных платежей с работодателей на работников (как это принято в большинстве развитых стран мира) с тем, чтобы частично перераспределить ответственность на выгодоприобретателя в системе пенсионного страхования. Данному изменению должно сопутствовать повышение оплаты труда соразмерно сокращению расходов работодателей по обязательным платежам.

Источники

1. Еремеев О. В. ЕСН: вариант модернизации // Человек и труд. 2003. № 3.

2. Национальные счета России в 2003–2010 годах : стат. сб. / Росстат. М., 2011.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru.

4. Официальный сайт Председателя Правительства РФ. Режим доступа: http://premier.gov.ru.

ПЕРЧУН Родика Ивановна

Кандидат экономических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник

Институт экономики, финансов и статистики Академии наук Молдовы
MD-2064, Республика Молдова, г. Кишинэу, ул. Ион Крянгэ, 45
Контактный телефон: (373 22) 50-11-06
e-mail: rodica21@gmail.com

ПЕТРОВА Татьяна Алексеевна

Научный сотрудник

Институт экономики, финансов и статистики Академии наук Молдовы
MD-2064, Республика Молдова, г. Кишинэу, ул. Ион Крянгэ, 45
Контактный телефон: (373 22) 50-11-06
e-mail: tancikk@mail.ru

Особенности оценки финансовой устойчивости Республики Молдова

Ключевые слова: оценка финансовой устойчивости; пороговые уровни; индикаторы раннего предупреждения кризиса; система финансовой безопасности; Молдова.

Первостепенное значение в создании системы финансовой безопасности Республики Молдова приобретают методы оценки финансовой устойчивости на основе международных методов управления рисками безопасности. Рассмотрены значимые индикаторы раннего предупреждения кризиса в Молдове: соотношение сбережений и инвестиций; сальдо текущего счета платежного баланса; темпы роста ВВП, импорта и экспорта; динамика роста денежной массы и золотовалютных резервов. Анализ индикаторов внешнеэкономического сектора Республики Молдова свидетельствует о разнонаправленном характере происходящих изменений.

Небольшие страны Западной Европы для устойчивого развития вынуждены приспосабливаться к новым условиям мировой экономики. Стратегия устойчивого финансового развития этих стран предусматривает формирование гибкой, эффективной структуры и специализации экономики на основе обеспечения устойчивого экономического роста и модернизации в соответствии с условиями конкурентной борьбы на мировом рынке.

Реализация целей устойчивого экономического и финансового развития стран Балтии и Центральной Европы означает сближение национальных интересов этих государств с общеевропейскими интересами, трансформацию (политическую, экономическую, институциональную, культурную) в соответствии с западноевропейскими стандартами. В странах Восточной Европы с переходной экономикой цели устойчивого развития связаны с формированием нового механизма управления и созданием систем финансовой безопасности.

Внедрение системы финансовой безопасности в Республике Молдова на данном этапе призвано способствовать выявлению угроз безопасности исходя из конкретных интересов переходного периода, а именно:

- реализации намеченных целей в области экономической политики;
- обеспечения устойчивости (стабильности) экономического развития;
- повышения конкурентоспособности;

© Перчун Р. И., Петрова Т. А., 2013

• решения проблемы доступа к рынкам сырья и сбыта;

• пресечения нелегальных видов экономической деятельности (уклонение от налогов, контрабанда наркотиков, отмывание криминальных денег, захват чужого бизнеса).

Особое значение для создания системы финансовой безопасности Республики Молдова приобретает практика оценки финансовой устойчивости на основе внедрения международных ***методов управления рисками безопасности***, таких, как: метод мониторинга; метод стратегического планирования; метод использования механизма международных систем безопасности.

1. *Мониторинг показателей финансовой устойчивости (ПФУ)* и показателей, применяемых в моделях *систем раннего предупреждения кризисов (СРП)*, показывает текущее состояние и позволяет оперативно отслеживать все изменения финансовой системы. ПФУ и СРП являются частью аналитической системы оценки финансовой стабильности системы.

2. *Метод стратегического планирования (с применением стресс-тестирования)* представляет собой инструмент анализа финансовой системы, который носит перспективный характер, поскольку его задача – оценить последствия возможных макроэкономических событий, вероятность которых точно не известна. Стресс-тесты позволяют оценить изменение капитала финансового сектора, вызванное конкретным макроэкономическим событием, например снижением обменного курса или ухудшением качества активов вследствие экономического спада. Для Республики Молдова может быть выбрана достаточно простая модель – электронная таблица балансов и отчетов о доходах банков [1].

3. *Механизм международных систем финансовой устойчивости* позволяет нейтрализовать многие угрозы безопасности, особенно внешние, за счет реализации возможностей мирового сообщества на основе норм международного права. Подобные механизмы формируются на международном и региональном уровне и способствуют расширению торгово-экономических связей между странами-участниками, а также снижают их потребность в мировых резервных валютах.

Таким образом, методы управления рисками безопасности представляют собой разные, но взаимодополняющие, подходы к оценке рисков финансовой стабильности.

Общая оценка финансовой стабильности опирается на три базовые системы – ***национальные счета, международные стандарты финансовой отчетности, руководящие принципы банковского надзора***. В Республике Молдова процесс гармонизации учета и отчетности в финансовой сфере находится на начальной стадии. Переход на МСФО произошел с 1 января 2012 г., и поэтому реформы экономики должны предусматривать внедрение международных стандартов базовых систем, а именно:

• составление регулярных отчетов по показателям финансовой устойчивости финансовых и нефинансовых учреждений и сектора домохозяйств;

• внедрение руководящих принципов банковского надзора («Базель-3»);

• мониторинг показателей системы раннего предупреждения кризисов.

Основная проблема внедрения систем раннего предупреждения кризисов в Республике Молдова заключается в разработке критериев и уровней финансовой безопасности, выделении тех показателей, сравнение которых с пороговыми значениями даст комплексную оценку состояния экономики страны. *Пороговые значения финансовой безопасности государства – это количественные индикаторы, численно отражающие предельно допустимые с позиции экономических интересов соотношения пропорций состояния финансово-бюджетной и кредитной систем, несоблюдение которых препятствует нормальному ходу экономического развития различных элементов воспроизводства и выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны* [2] (например, Маастрихтские критерии ЕС определяют пороговые значения

финансовых показателей в бюджетной и денежно-кредитной политике, которым должны удовлетворять страны, вступающие в ЕС).

Основными факторами внешнеэкономических рисков в Республике Молдова являются: углубляющееся, затяжное ухудшение условий внешней торговли и финансовых условий развития экономики; неадекватные макроэкономические меры, не соответствующие современным условиям; сохраняющийся финансовый дефицит в контексте значительного внешнего дисбаланса и ограниченного доступа к рынку капитала. На данном этапе внедрения системы финансовой устойчивости в Молдове *авторы предлагают проводить оценку показателей платежного баланса на финансовую стабильность в сравнении с пороговыми значениями макроэкономических индикаторов*, установленных экспериментально и рассчитанных на основе их динамики перед кризисами, имевшими место в мировой практике.

1. В системе оценки финансовой безопасности важно найти такое соотношение сбережений и инвестиций, которое обеспечит стабильное экономическое развитие Республики Молдова. Дисбаланс между валовым национальным располагаемым доходом, который представляет собой ресурсы страны, доступные для использования, и ее расходами автоматически отражается в текущем счете платежного баланса. Дефицит внешнего текущего счета всегда отражает чрезмерность абсорбции сверх доступных ресурсов. Сальдо текущего счета платежного баланса представляет собой разрыв между национальными сбережениями и национальными инвестициями. Анализ внешних дисбалансов Республики Молдова показал значительный внутренний ресурсный разрыв, особенно перед кризисом 2009 г., – дисбаланс между возможными ресурсами экономики Республики Молдова и ее расходами или национальными сбережениями и национальными инвестициями (рис. 1).

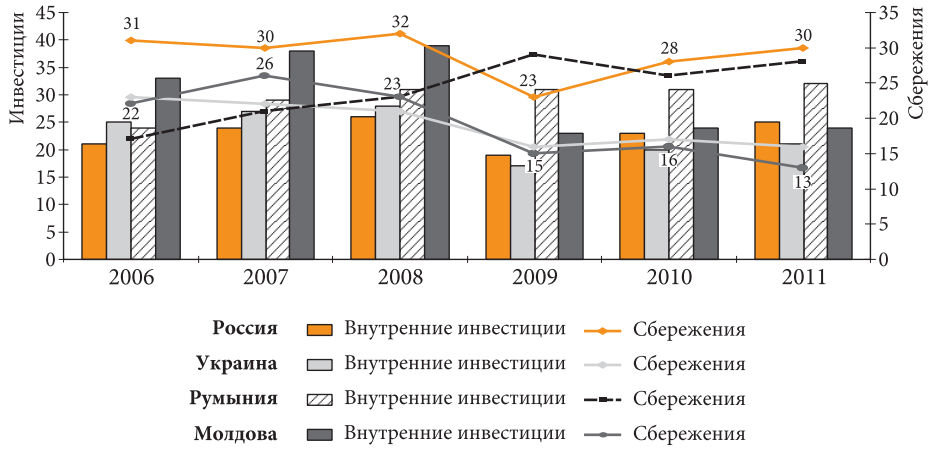


Рис. 1. Внутренние сбережения и инвестиции, % к ВВП

После 2007 г. устойчивое снижение уровня сбережений и незначительный рост инвестиций тормозят прирост валового продукта, сохраняют риск высокой инфляции экономики Республики Молдова.

2. Дефицит текущего счета платежного баланса более 8,0% ВВП оказывает сильное дестабилизирующее влияние на экономику и банковскую систему [3]. Значительный дефицит текущего счета в Республике формируется вследствие низкой эффективности внешней торговли (рис. 2).

В странах с низкими и средними доходами резкое увеличение дефицита текущего счета платежного баланса признается кризисной ситуацией при определенных

условиях. При этом отмечаются некоторые особенности ситуации в Республике Молдова накануне наступления периода финансовой нестабильности по итогам 2011 г.:

• сокращение отношения дефицита счета текущих операций к ВВП по крайней мере на 3 п. п. (среднее значение за три года после кризиса по отношению к среднему значению за три года до него). *В Республике Молдова по отношению к кризисному 2009 г. указанная разница составляет 4,9 п. п.;*

• минимальный показатель дефицита счета текущих операций после девальвации не больше его максимального значения на протяжении трех лет перед девальвацией. В Республике Молдова солидный приток иностранной валюты от работающих за рубежом поддерживает стабильно высокий курс лея. Наиболее достоверно оценить влияние курса лея на систему цен и доходов, на функционирование финансовой и банковской систем можно по курсу лея, рассчитанному по ППС;

• дефицит счета текущих операций после девальвации уменьшается, по крайней мере, на треть. *В Республике Молдова в 2009 г. дефицит счета текущих операций уменьшился почти в 2 раза по сравнению с 2008 г.*

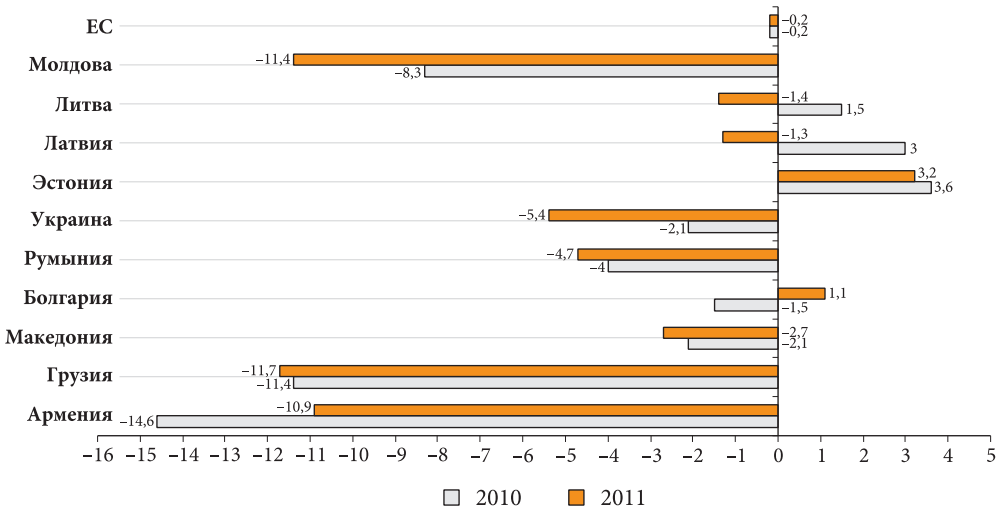


Рис. 2. Сальдо текущего счета / ВВП (текущие цены, дол.), %

3. Вероятность кризиса возрастает при падении темпов роста ВВП (в среднем на 4–5 п. п.) и широкой амплитуде их колебаний. Экономическая и финансовая системы Республики Молдова характеризуются высокой степенью неустойчивости. В 2001–2005 гг. ВВП Молдовы ежегодно увеличивался на 6,0–7,0%, а с 2007 г. темпы замедлись до 3,0%. В кризисном 2009 г. темпы роста снизились на 13,8 п. п. по сравнению с 2008 г. После подъема ВВП в 2010 г. с 2011 г. идет замедление темпов роста внешней торговли и внутреннего производства. По итогам 2012 г. зарегистрирован экономический спад, выраженный в отрицательном показателе роста внутреннего валового продукта. На графике показаны кризисные периоды, имевшие место в экономике Республики Молдова (рис. 3).

В первом полугодии 2012 г. по сравнению с 2011 г. в числе основных факторов динамики экономического роста отмечены:

- снижение темпов роста ВВП с 6,4 до менее 0,3%;
- снижение темпов роста экспорта с 58,0 до 4,6%;
- резкое замедление темпов роста розничного спроса с 20,6 до 1,3%;
- увеличение доли импорта в ресурсах розничного товарооборота до 35,0%;
- рост притока денежных переводов с 19,1 до 2,1%.

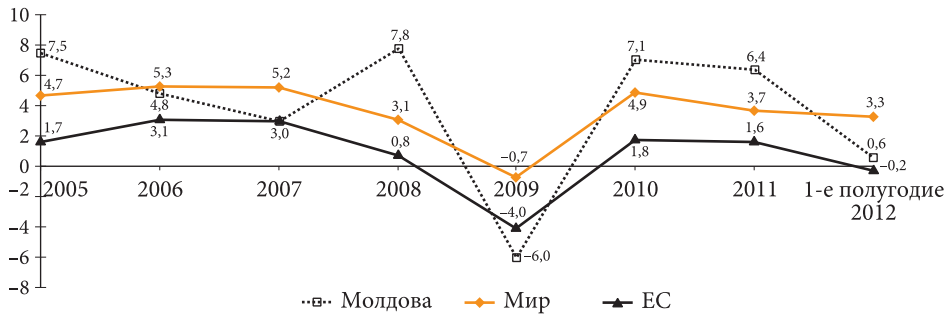


Рис. 3. Динамика экономического роста в Молдове и мире

4. Значимый индикатор раннего предупреждения кризиса – опережающий рост импорта над экспортом. В условиях ограниченных ресурсов экономическое развитие и внешнеэкономическая безопасность Республики Молдова (оплата импорта энергоресурсов и обслуживание растущего государственного долга) непосредственно зависят от диверсификации экспорта. Несмотря на то, что экспортная квота в Республике Молдова в 2011 г. превысила 45,0%, доля импорта к ВВП составляет 86,3%. Являясь активным рынком экспорта среди стран Европы с развитой экономикой и импортером топливных и энергетических ресурсов среди стран СНГ, Молдова на протяжении длительного периода регистрирует тенденцию опережающего роста импорта над экспортом (рис. 4).

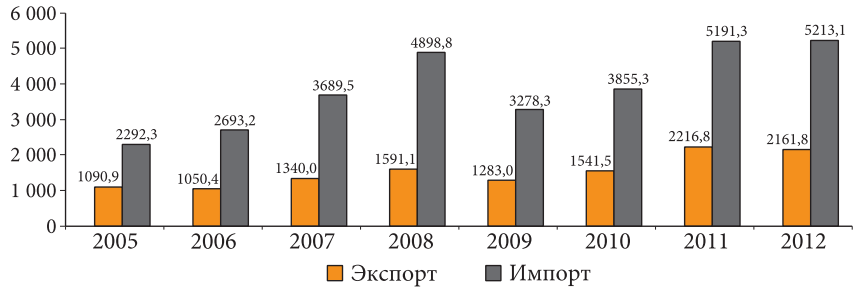


Рис. 4. Внешняя торговля Республики Молдова (экспорт, импорт), млн дол.

Опережающий рост импорта вызывает рост торгового дефицита в абсолютных величинах. В 2011 г. торговый дефицит составил −2 974,4 млн дол., а обьем экспорта – 2 216,8 млн дол. Рост импорта опережает рост экспорта во многих странах, однако дефицит торгового баланса в Молдове (−41,3%) более значительный, чем в других странах [4]. Дефицит торгового баланса Молдовы со странами ЕС составил 1 168,8 млн дол., с государствами СНГ −794,1, с остальными странами −1 007,1 млн дол. (рис. 5).

Отрицательное сальдо торгового баланса Республики Молдова обусловлено низкой конкурентоспособностью ее товаров на европейском рынке и сложными условиями торговли на рынке СНГ. Качество экспорта, системы сертификации и таможенного управления не отвечает требованиям международных норм. Кроме того, с ростом цен на сырье из России отмечается существенный рост цен на импорт. Вторая особенность экономики Республики Молдова состоит в том, что экономический рост поддерживается денежными переводами граждан, работающих за рубежом. Указанные переводы имеют особое значение для национальной экономики, поскольку частично покрывают дефицит торгового баланса. В импорте Республики Молдова растет доля продовольствия

и потребительских товаров. Условия торговли в Республике (соотношение импортных цен с экспортными) являются наихудшими по сравнению со стандартными показателями стран с переходной экономикой. Отношение цен экспорта к ценам импорта заметно ухудшилось в предкризисный период.

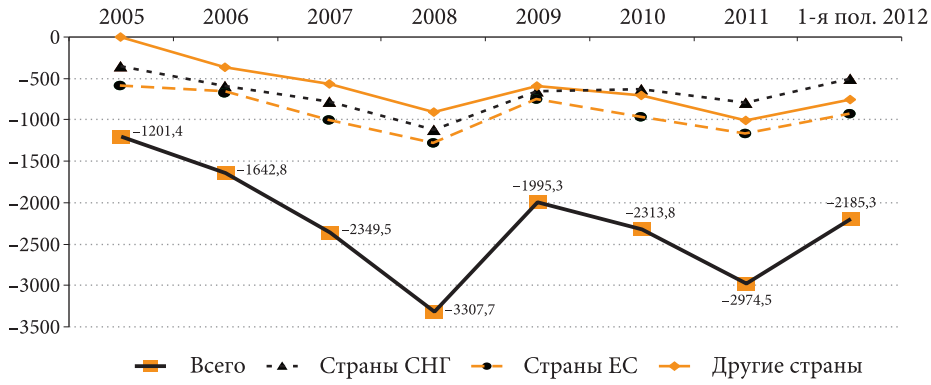


Рис. 5. Торговый баланс Республики Молдова, млн дол.

Можно выделить следующие основные причины данной тенденции:

• значительные поступления валюты от гастарбайтеров увеличивают спрос на потребительские товары, главным образом зарубежного производства;

• в связи с переориентацией внешней торговли на западные рынки и ростом цен на сырьевой экспорт из России цены на импорт повышались темпами, превышавшими темпы роста экспортных цен.

Важно отметить, что если страны Европы с формирующимся рынком более чувствительны к повышению стоимости финансирования, то финансовая система Республики Молдова более уязвима к «шоковым» условиям торговли.

5. Критерий достаточности золотовалютных резервов согласно рекомендациям МВФ должен составлять объем не менее 3-месячного показателя импорта. Критерий достаточности золотовалютных резервов предлагается для оценки обеспечения устойчивого валютного курса и регулирования уровня инфляции. Динамика обязательных резервов как в MDL, так и в СКВ взаимосвязана с изменением объема привлеченных средств, подлежащих резервированию. *Если прирост золотовалютных резервов на протяжении двух кварталов бывает меньше прироста денежной базы, то это свидетельствует об эмиссионном финансировании экономики, что является предпосылкой развития инфляционных процессов.* Кроме того, агрегат М2 характеризует сумму ликвидных средств, которые могут быть предъявлены для конвертации в иностранную валюту. Золотовалютные резервы, в свою очередь, рассматриваются как покрытие ликвидных активов. Например, рост денежной базы на протяжении первых двух кварталов 2012 г. опережал рост золотовалютных резервов. Увеличение резервов в третьем квартале было обусловлено ростом объемов привлеченных средств. В 2011 г. валютные резервы Национального банка Молдовы (НБМ) достигли 1,9 млрд дол., что равно импорту на протяжении 3,6 месяца. Тем не менее в условиях роста внешних обязательств объем золотовалютных резервов недостаточен. На конец мая 2012 г. общий объем непогашенных кредитов и ссуд, полученных от МВФ, составил 356,6 млн СПЗ (около 541 млн дол.) [5]. Для стран с низким ВВП на душу населения накапливать резервы более целесообразно – это ускоряет экономический рост.

Таким образом, анализ динамики показателей платежного баланса национальной экономики в сравнении с пороговыми значениями индикаторов раннего предупреждения кризисов позволяет сделать следующие выводы.

Экономика Молдовы отличается неустойчивой динамикой темпов роста, значительным дефицитом счета текущих операций платежного баланса, снижением уровня валовых сбережений, низким ростом инвестиций. Нестабильные темпы роста ВВП приводят к ухудшению платежеспособности РМ, увеличивают кредитный риск.

Динамика индикаторов внешнеэкономического сектора Республики Молдова свидетельствует о разнонаправленном характере изменений. Несмотря на благоприятную внешнеэкономическую конъюнктуру и сбалансированную денежную политику НБМ имеет место тенденция замедления темпов роста внешней торговли и внутреннего производства.

Наиболее значимые индикаторы раннего предупреждения кризиса (нестабильные темпы экономического роста, опережающий рост импорта, значительное отрицательное сальдо счета текущих операций платежного баланса, недостаточность золотовалютных резервов по отношению к росту внешних обязательств) вплотную приблизились или превосходят пороговые значения финансовой безопасности государства.

Основной профилактической мерой государственной антикризисной политики Республики Молдова должно стать внедрение аналитической системы оценки финансовой стабильности.

Источники

1. Показатели финансовой устойчивости : рук. по составлению / Международный валютный фонд. Вашингтон, округ Колумбия, 2007.

2. Экономическая безопасность России: общий курс : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. 2-е изд. М. : Дело, 2005.

3. Трунин П. В., Каменских М. В. Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках (на примере России). М. : ИЭПП, 2007.

4. Официальный сайт Национального бюро статистики Республики Молдова. Режим доступа: http://www.statistica.md.

5. Официальный сайт Национального банка Молдовы. Режим доступа: www.bnm.md.

КАСПЕРОВИЧ Юлия Владимировна

Аспирант кафедры финансов

Киевский национальный торгово-экономический университет
02156, Украина, г. Киев, ул. Киото, 19
Контактные телефоны: +38 (066) 360-60-10, (063) 299-60-60
e-mail: julia.v.kasperovich@gmail.com

ЧЕРНЫЙ Антон Юрьевич

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры статистики и эконометрии

Киевский национальный торгово-экономический университет
02156, Украина, г. Киев, ул. Киото, 19
Контактный телефон: +38 (044) 234-86-15
e-mail: janus@rambler.ru

Налоговая политика Украины в системе финансово-экономического регулирования

Ключевые слова: налоговые поступления; прямые налоги; косвенные налоги; НДФЛ; налог на прибыль; износ основных средств; НДС; акциз; пошлина; ВТО; государственная монополия; внутренний рынок; налоговые льготы; институциональная среда.

Раскрыты особенности налоговой политики Украины на современном этапе финансово-экономического развития. Проанализированы ключевые направления активизации регуляторного потенциала основных бюджетообразующих налогов поэлементно в разрезе ставок, объектов и субъектов уплаты. Выявлена динамика соотношения прямого и косвенного налогообложения в контексте мировых тенденций. Определены перспективы развития налоговой политики в Украине для стимулирования качественного финансово-экономического роста на инвестиционно-инновационной основе.

Последние годы ознаменовались кардинальным пересмотром налоговой политики в Украине: нормативно-правовая платформа активизировала ее регулирующий потенциал; в 2011–2012 гг. были обновлены Бюджетный, Таможенный, Криминальный кодексы (в части ответственности за уклонение от уплаты налогов) и принят Налоговый кодекс Украины. Это привело к трансформациям в финансово-экономической сфере.

В данном контексте событий необходимо выделить достижения в сфере либерализации и привлечь внимание исследователей к актуальным вопросам налоговой политики Украины по общей с Российской Федерацией проблематике.

Вопросы украинской налоговой политики изучаются такими ведущими научными школами, как школы А. И. Крысоватого, В. Д. Лагутина, В. М. Опарина, А. М. Соколовской, В. М. Федосова, И. Я. Чугунова, С. И. Юрия [1–5] и др.

С 2003 г. соотношение внешнеторгового оборота Украины и ВВП колеблется в рамках 94,4–119,6 и констатирует открытую модель финансово-экономического развития. Экспорт составляет 44,8–63,6% ВВП, импорт – 48,0–60,6% ВВП; темпы прироста последнего – стабильно опережающие. В 2012 г. дефицит сводного платежного баланса составил 4,2 млрд дол. США (в 2011 г. – 2,5 млрд дол.). Формирование дефицита было обусловлено расширением отрицательного сальдо текущего счета до 14,8 млрд дол. США (в 2011 г. – 10,2 млрд дол.). Таким образом, Украина уязвима к волатильности

© Касперович Ю. В., Черный А. Ю., 2013

конъюнктуры внешних традиционных рынков сбыта. Глобальная финансово-экономическая рецессия 2009 г. повлекла за собой падение ВВП на 14,8%, что выразилось в сокращении налоговых поступлений бюджета. С 2010 г. имеет место посткризисная восстановительная динамика. На уровне государственного бюджета аккумулируется наибольшая часть налогов (рис. 1). Основная финансовая база местных бюджетов – налог на доходы физических лиц.

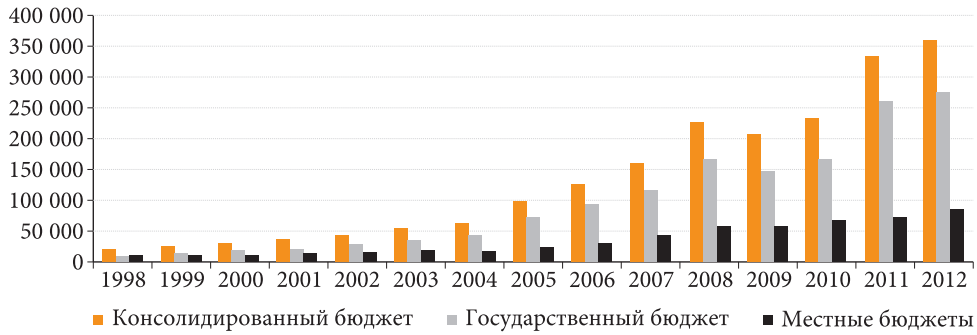


Рис. 1. Динамика налоговых поступлений в бюджеты Украины в 1998–2012 гг., млн грн

С кодификацией налогового законодательства [6] было уменьшено количество налогов и сборов, снижены ставки двух ключевых из них, усовершенствованы механизмы отдельных налогов, нормы и принципы налогообложения. Налоговая система состоит из 17 (до 2011 г. – 29) общегосударственных и 5 (ранее – 14) местных налогов и сборов. Сокращение количества платежей и времени на подготовку с подачей налоговой отчетности получило позитивный рейтинг «Doing Business» Мирового банка, согласно которому Украина пребывает в числе лидеров перечня стран – активных реформаторов.

В 1998–2012 гг. налоговые поступления составили 18,0–25,7% ВВП (рис. 2) и аккумулировали 63,8–84,0% доходов бюджета Украины (см. таблицу).

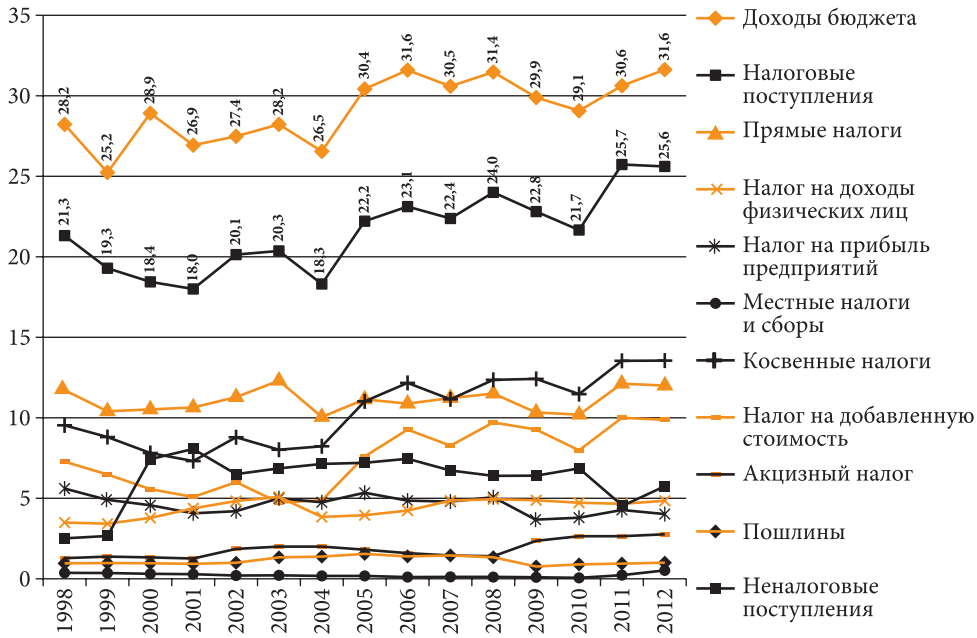


Рис. 2. Динамика налогового коэффициента в Украине в 1998–2012 гг., % ВВП

Структура доходов консолидированного бюджета Украины в разрезе основных источников в 1992–2012 гг., % к общему итогу доходов соответствующего бюджета без учета межбюджетных трансфертов*

Год	Консолидированный бюджет							Государственный бюджет							Местные бюджеты						
	Налоговые поступления	НДФЛ	Налог на прибыль предприятий	НДС	Акцизы	Неналоговые поступления	Другое	Налоговые поступления	НДФЛ	Налог на прибыль предприятий	НДС	Акцизы	Неналоговые поступления	Другое	Налоговые поступления	НДФЛ	Налог на прибыль предприятий	НДС	Акцизы	Неналоговые поступления	Другое
1992		11,6	22,7	39,6	4,9		21,1		–	19,4	43,2	4,3		33,1		24,5	26,4	35,8	5,4		7,9
1993		5,8	29,2	34,7	5,1		25,3		–	21,9	32,9	4,4		40,7		12,1	37,1	36,6	5,8		8,4
1994		6,5	27,3	24,8	3,2		38,1		3,3	13,9	25,4	3,4		54,1		12,6	52,9	23,8	2,9		7,7
1995		7,7	23,5	21,9	2,0		44,9		6,1	10,9	12,7	2,5		67,8		9,9	41,0	34,8	1,2		13,1
1996		8,6	18,2	20,7	2,1		50,4		6,5	7,5	14,4	2,8		68,9		12,3	37,0	31,8	1,0		18,0
1997		11,7	20,6	29,3	4,3		34,1		–	–	51,6	4,6		43,8		27,2	47,7	–	3,9		21,3
1998	75,6	12,3	19,7	25,8	4,5	9,0	15,5	65,7	–	–	47,5	7,8	13,2	21,1	87,3	27,0	43,1	–	0,5	3,9	8,8
1999	76,4	13,5	19,3	25,6	5,4	10,3	13,2	71,8	6,7	7,7	42,6	6,1	14,5	13,7	83,3	23,7	36,7	–	4,4	4,2	12,5
2000	63,8	13,0	15,7	19,2	4,6	25,8	10,5	56,2	–	16,0	27,1	6,0	31,2	12,6	82,1	44,6	14,8	–	1,1	12,5	5,4
2001	66,8	16,0	15,1	18,8	4,8	29,9	3,3	59,0	–	16,6	27,8	6,4	38,3	2,7	83,2	49,5	11,9	–	1,5	12,3	4,5
2002	73,3	17,5	15,2	21,7	6,6	23,7	3,0	68,0	–	19,2	31,7	9,1	29,7	2,3	84,7	55,7	6,4	–	1,1	10,7	4,6
2003	72,2	18,0	17,6	16,7	7,0	24,2	3,6	67,8	–	24,8	23,9	9,8	30,0	2,3	82,4	59,9	0,7	–	0,5	10,8	6,8
2004	69,0	14,4	17,7	18,3	7,3	26,8	4,1	65,2	0,9	23,3	24,3	9,7	32,6	2,2	80,4	55,2	0,6	–	0,2	9,6	10,0
2005	73,1	12,9	17,5	25,2	5,9	23,7	3,2	71,7	0,8	22,4	32,5	7,6	27,2	1,1	77,8	54,4	0,6	–	0,2	11,7	10,5
2006	73,2	13,3	15,2	29,3	5,0	23,6	3,2	71,9	–	19,6	38,2	6,5	27,1	1,0	77,6	57,2	0,8	–	0,2	12,0	10,4
2007	73,3	15,8	15,6	27,0	4,8	22,1	4,6	72,2	–	21,0	36,7	6,5	26,1	1,7	76,4	59,6	0,8	–	0,1	11,0	12,5
2008	76,3	15,4	16,1	30,9	4,3	20,3	3,4	74,9	–	21,2	41,1	5,7	23,6	1,5	80,2	62,1	0,5	–	0,1	10,4	9,3
2009	76,2	16,3	12,1	31,0	7,9	21,4	2,4	73,7	–	16,1	41,9	10,5	25,1	1,2	83,3	62,6	0,7	–	0,5	10,9	5,8
2010	74,5	16,2	12,8	27,4	9,0	23,5	2,0	71,3	–	17,1	36,9	11,8	27,8	0,9	83,9	63,4	0,5	–	0,9	10,9	5,2
2011	84,0	15,1	13,8	32,6	8,5	15,1	1,0	83,9	2,0	17,6	41,7	10,6	15,7	0,4	84,3	62,4	0,4	–	1,0	12,6	3,1
2012	80,9	15,3	12,5	31,2	8,6	18,2	0,9	79,7	2,0	16,1	40,3	10,8	19,8	0,5	85,2	60,6	0,4	–	1,2	12,5	2,3

* Рассчитано по данным Министерства финансов Украины.

Стремительное увеличение налогового коэффициента с 2011 г. связано с пересмотром бюджетно-налоговой классификации, в частности с переносом рентной платы и сборов на топливно-энергетические ресурсы, которые ранее учитывались как неналоговые, в группу налоговых поступлений. Наибольшую бюджетообразующую роль играет налог на добавленную стоимость (НДС): в 1998–2012 гг. – 4,7–10,0% ВВП; 16,7–32,6% доходов бюджета; 23,2–40,7% налоговых поступлений; 59,4–78,7% косвенных налогов. В 2011–2012 гг. на состояние поступлений НДС с произведенных на территории Украины товаров повлияли: рост объема розничного товарооборота предприятий; рост оборота розничной торговли и объема реализованной промышленной продукции; низкая инфляция; улучшение администрирования налога путем: а) регистрации налоговых накладных плательщиками налога (продавцами) в Едином реестре налоговых накладных; б) представления плательщиками НДС вместе с налоговой декларацией копий реестров налоговых накладных в электронном виде; в) аннулирования регистрации плательщиков НДС в случае внесения записи в Единый реестр юридических и физических лиц об отсутствии юридического или физического лица по его местонахождению; г) внедрения механизма возмещения НДС в автоматическом режиме.

Актуальной для Украины является проблема задолженности прошлых лет по возмещению НДС экспортерам, которую ряд экономистов предлагают разрешить в помощью выпуска финансовых векселей. В 2014 г. будет снижена ставка НДС с 20,0 до 17,0% вопреки общемировой тенденции переноса бремени налогообложения с мобильных факторов производства – труда и капитала – на потребление (с 2009 г. 17 из 31 страны-члена ОЭСР, наоборот, повысили ставки НДС).

Для исследования прямого налогообложения представляет интерес отслеживание взаимоотношений налогового коэффициента (рис. 2) и удельного веса (см. таблицу) в доходах бюджета налога на доходы физических лиц (НДФЛ) и налога на прибыль предприятий в тандеме с регулированием деятельности физических и юридических лиц соответственно. Проанализируем представленные данные: в конце 1990-х годов первый имел свои минимальные относительные показатели, а второй – максимальные во временном тренде. В 1998–2000 и 2004–2006 гг. преобладал налог на прибыль; в 2001–2003 и 2007–2008 гг. тренды показателей были близко эквивалентны или почти совпадали; с 2009 г. впервые отмечается ощутимое преобладание НДФЛ как в результате введения прогрессивной шкалы налогообложения, так и сокращения прибыли до налогообложения вследствие влияния глобальной рецессии, расширения перечня приоритетных отраслей экономики, пользующихся льготной поддержкой, и постепенного снижения ставок после принятия Налогового кодекса Украины. В будущем прогнозируется тенденция увеличения данного разрыва.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) приносит в консолидированный бюджет 3,4–5,1% ВВП, 12,3–18,0% доходов бюджету, 16,3–24,9% налоговых поступлений, 29,4–46,8% прямых налогов. В структуре НДФЛ наибольший вес имеет налог с доходов наемных рабочих (порядка 87,1–92,3%). С 2011 г. Налоговым кодексом Украины восстановлена прогрессивная шкала налогообложения граждан в 15,0 и 17,0% к части налогооблагаемого дохода, который превышает десятикратный размер минимальной заработной платы на 1 января налогового (отчетного) года. Однако в реалиях высокого имущественного расслоения и социального неравенства граждан Украины данная шкала расценивается как мало прогрессивная. Идея углубления прогрессии с приматом справедливости над равенством близка обществу и призвана смягчить социальный климат. В данном русле обсуждается механизм введения налога на роскошь/богатство. Считаем, что заявленные цели достижимы методами косвенного налогообложения определенного перечня товаров престижного потребления.

Налог на прибыль предприятий приносит 3,6–5,6% ВВП, 12,1–19,7% доходов бюджета, 15,5–26,1% налоговых поступлений, 32,8–47,1% прямых налогов. В структуре

его поступлений по различным источникам и формам собственности в 2007–2012 гг. удельный вес составлял по: частным предприятиям – 36,1–62,3%; иностранным и созданным с их участием предприятиям – 18,9–24,2%; предприятиям государственной собственности – 11,6–22,4%; банковским и страховым организациям – 2,6–9,1% (рис. 3).

Рис. 3. Динамика и структура поступлений в консолидированный бюджет налога на прибыль предприятий в Украине в 2007–2012 гг., млрд грн

С принятием Закона от 15 мая 2009 г. № 1334-VI «О запрете игорного бизнеса в Украине» лотереи остались единственно легальным видом азартного развлечения. Это привело к падению прибыли от казино, видеосалонов, игровых автоматов, концертно-зрелищных мероприятий с 2 918,9 в 2008 г. до 48,5 тыс. грн в 2012 г., или сокращению более чем в 60 раз (см. рис. 3.). Поступления же от государственных денежных лотерей возросли с 59 839,2 до 237 702,3 тыс. грн, т. е. в 4 раза. Закон Украины «О государственных лотереях в Украине» [7] устанавливает основные принципы государственного регулирования лотерейной сферы с целью создания благоприятных условий для развития лотерейного рынка исходя из принципов государственной монополии на выпуск и проведение лотерей, обеспечения потребностей государственного бюджета, прав и законных интересов граждан.

В целом по стране степень изношенности основних средств возросла: с 43,7% в 2000 г. до 74,9% в 2010 г. (накануне Чемпионата Европы по футболу «Евро–2012»), т. е. экономический подъем 2000–2007 гг. не привел к их адекватному обновлению. Критически высокой остается потребность в модернизации. В 2011 г. инновационной деятельностью в промышленности занимались 1 679 предприятий, или лишь 16,2% исследованных; в 2012 г. – 1 758, или 17,4%. Налоговым кодексом Украины предусмотрено постепенное снижение ставок налога на прибыль:

- с 1 апреля 2011 г. – 23,0%;
- с 1 января 2012 г. – 21,0%;
- с 1 января 2013 г. – 19,0%;
- с 1 января 2014 г. – 16,0%.

Вместе с тем снижать ставки налога на прибыль следовало бы лишь на ту ее часть, которая реинвестируется в модернизацию. С целью пресечения практики минимизации налогообложения вслед за РФ Украине предстоит внедрять механизмы регулирования трансфертного ценообразования [8]. Острые дискуссии ведутся по вопросам определения переходного периода для отдельных отраслей, установления порога контролируемых операций, суммы штрафов.

Акцизный налог, который составляет 1,3–2,7% ВВП, формирует 4,3–9,0% доходов бюджета, 5,6–12,1% налоговых поступлений, 10,9–24,7% косвенных налогов. Соответственно, более чем на 3/4 акциз формируется за счет произведенных в стране и почти четверить – ввезенных на таможенную территорию Украины подакцизных товаров (продукции). В соответствии с налоговым коэффициентом (рис. 2) и удельным весом (см. таблицу) акциз был единственным стабильно растущим источником доходов бюджета в период кризиса за счет повышения ставок. В 2007–2012 гг. структура акциза была такова, %:

- табак и табачные изделия – 23,1–46,1;
- бензин моторный для автомобилей и другие нефтепродукты – 23,4–32,3;
- ликероводочная продукция – 16,1–28,3;
- пиво – 8,2–5,3;
- винодельная продукция – 1,9–3,1;
- транспортные средства (в том числе мотоциклы и велосипеды) – 1,8–3,4;
- кузова для моторных транспортных средств – 0,1–1,3;
- спирт – 1,0–0,2;
- скрапленый газ – 0,4–0,5.

Пошлины составляют 0,7–1,5% ВВП и обеспечивают 2,5–5,1% доходов бюджета, 3,2–7,5% налоговых поступлений, 5,9–16,7% косвенных налогов. В 2001–2012 гг. ввозная пошлина составляла 85,3–99,6%, а вывозная – 0,4–14,7%. Введение в действие обновленного Таможенного кодекса Украины в 2012 г. обеспечило рост доходов государственного бюджета без создания помех для легальных экспортно-импортных операций. Кодекс соответствует Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур.

С присоединением 16 мая 2008 г. Украины к Всемирной торговой организации завершился важный этап интеграции страны в мировую торговую систему. Членство в ВТО означает для Украины, как и для Российской Федерации, либерализацию доступа на рынок товаров, в частности:

- интеграцию в международную рыночной экономику, создание правовых основ для стабильного и предсказуемого ведения бизнеса и международной торговли;
- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- создание благоприятного климата для иностранных инвестиций;
- более широкий выбор товаров и услуг;
- получение Украиной статуса полноправного участника международной торговли, что расширило ее возможности участвовать в региональных союзах и объединениях.

Однако вступлению Украины в ВТО ускоренными темпами были принесены «в жертву» торгово-экономические интересы. Уже в ноябре 2011 г. создана Межведомственная рабочая группа, которая осуществляет активные меры по изучению вопроса о внесении изменений в ставки ввозной пошлины. Целью ее работы является проведение анализа возможности и экономической целесообразности пересмотра тарифных обязательств в рамках соглашений.

Структура поступлений сборов и платы за специальное использоваие природных ресурсов в 2007–2012 гг. была такова: плата за землю (75,1–65,4%) и специальное пользование недрами (9,9–18,7%); пользование лесными (1,7–2,9%), водными (6,3–8,5%) и другими природными ресурсами, а также за отмененный с 2011 г. сбор за геологоразведочные работы, выполненные за счет государственного бюджета (сократились с 13,2 в 2007 до 4,6 в 2010 г.)

Рост поступлений платы за землю был обусловлен:

- увеличением площадей, по которым произведена денежная оценка земель;
- проведением инвентаризации земельных участков, предоставленных в пользование и аренду;

• передачей в аренду на более выгодных условиях земель запаса и резервного фонда;
• пересмотром заключенных сделок на аренду земли и размера арендной платы;
• увеличением арендной платы в результате оформления права постоянного владения и пользования земельным участком предприятий и организаций государственной и коммунальной собственности.

Местные налоги и сборы аккумулируют 0,1–0,5% ВВП, 0,3–1,6% доходов бюджета, 0,3–2,0% налогов. Налоговым кодексом Украины с целью уменьшения налоговой нагрузки на налогоплательщиков и минимизации затрат на администрирование были отменены 12 местных налогов и сборов:

• рыночный сбор;
• коммунальный налог;
• налог с рекламы;
• девять других местных налогов и сборов, не игравших существенной роли в наполнении местных бюджетов (сбор за выдачу разрешения на размещение объектов торговли и сферы услуг; сбор за право использования местной символики; сбор с владельцев собак; сбор за выдачу ордера на квартиру; сбор за участие в бегах на ипподроме; сбор за выигрыш на бегах на ипподроме; сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме; сбор за право проведения кино- и телесъемок; сбор за проведение местного аукциона, конкурсной распродажи и лотерей).

Несмотря на отмену перечисленных налогов и сборов, поступления увеличились более чем в 2 раза. Вместе с тем в состав местных налогов и сборов были включены налог на недвижимое имущество (введен с 1 июля 2012 г.), а также единый налог и сбор за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности. Динамика объясняется изменениями в Налоговом кодексе Украины, что привело к значительному росту поступлений единого налога, который составляет львиную долю в поступлениях местных налогов и сборов – 88,3%. Начиная с 2012 г. в местные бюджеты зачисляется 100,0% единого налога (ранее – 43,0%); кроме того, расширен круг плательщиков.

Одним из нововведений Налогового кодекса Украины является внедрение экологического налога взамен сбора за загрязнение окружающей природной среды. При этом круг налогоплательщиков несколько расширился – кроме бывших субъектов-плательщиков сбора за загрязнение окружающей природной среды, с 2011 г. экологический налог платят все, кто используют топливо для транспортных средств, в том числе субъекты хозяйствования, граждане Украины, иностранцы и лица без гражданства, которые пользуются автомобилями. Экологический налог уплачивается налогоплательщиками при приобретении топлива, а с налоговых агентов, которые реализуют топливо, этот налог удерживается и уплачивается в бюджет. Кроме того, предусмотрен адаптационный период (три года) по налоговым обязательствам:

• с 1 января 2011 г. по 31 декабря 2012 г. включительно ставки налога составляли 50,0% базовых ставок (предусмотренных ст. 243–246 НКУ);
• с 1 января 2013 г. по 31 декабря 2013 г. – 75,0%;
• с 1 января 2014 г. ставки налога составят 100,0% базовых ставок.

На 1 января 2013 г. в Украине из 317 действующих льгот большинство приводят к потерям бюджета (196 льгот) и не имеют целевого назначения (237 льгот). Вместе с тем их намного больше, поскольку льгот по НДФЛ Справочник [9] не содержит. Кроме того, единый и фиксированный сельскохозяйственный налоги следует квалифицировать как льготные режимы. Пересмотр системы льготного налогообложения, прежде всего в части НДС и налога на прибыль, содержит значительные резервы наполнения бюджета, которые, по экспертным оценкам, составляют 20–25 млрд грн. Для пресечения практики регулярного внесения изменений в налоговое законодательство отдельные авторы предлагают ввести мораторий как минимум на 5 лет на увеличение ставок и льгот, а также на введение новых налогов [1. С. 185; 2. С. 193].

Институциональной платформой реформ становится Министерство доходов и сборов Украины, возникшее путем реорганизации Государственной таможенной службы Украины и Государственной налоговой службы Украины, на которое также возложена функция администрирования единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование [10]. Перед новым органом стоят задачи по упрощению администрирования и усилению транспарентности налогового регулирования, а также оптимизации государственного аппарата.

Итак, в течение последних лет налоговая политика претерпела ряд существенных, парадигмальных изменений, связанных с либерализацией фискальной и активизацией регулирующей функции налогообложения. Вместе с тем необходимо усилить данный потенциал, направив его на придание инновационно-инвестиционного характера развитию внутреннего рынка и дополнив смягчением социального климата в обществе.

Опыт Российской Федерации всегда служил флагманом внедрения управленческих решений в финансово-экономической сфере Украины. Имманентная близость народов в вопросах налоговой культуры является важнейшей предпосылкой сотрудничества представителей научных элит в разработке векторов развития регулирующей роли государства без ее усиления как таковой с целью повышения благосостояния граждан.

Источники

1. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / І. Я. Чугунов та ін.; за ред. І. Я. Чугунова. Київ : ДННУ АФУ, 2009.
2. Лагутін В. Д. Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці. Київ : Київськ. нац. торг.-екон. ун-т., 2007.
3. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія і практика становлення. Київ, 2004.
4. Федосов В. М., Опарін В. М., Льовочкін С. В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями / за наук. ред. В. Федосова. Київ, 2002.
5. Юрій С. І., Крисоватий А. І., Кощук Т. В. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні. Тернопіль : ТНЕУ, 2010.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI у поточній редакції від 01.04.2013 р.
7. Про державні лотереї в Україні: Закон України від 06.09.2012 р. № 5204-VI.
8. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення: проект Закону від 12.03.2013 р. № 2515.
9. Довідник № 64 податкових пільг станом на 01.01.2013 р. від 29.12.2012 р. URL: http://www.visnuk.com.ua/files/pubs/dovidnuk_%E2%84%9664.pdf.
10. Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади: Указ Президента України від 24.12.2012 р. № 726/2012.

НАСЫРОВА Гульмира Анатольевна

Кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник
Центра исследований социально-экономических критериев
и показателей безопасности

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, РФ, г. Москва, Ленинградский пр., 49
Контактный телефон: (499) 144-66-27
e-mail: gnassyrova@mail.ru

Государственное регулирование конкуренции на страховом рынке

Ключевые слова: государственное регулирование; конкуренция; страховой рынок; прямые и косвенные методы; формы и инструменты государственного регулирования.

Рассмотрены особенности конкуренции на страховом рынке, определяемые отраслевой спецификой, макроэкономическими условиями, степенью и характером государственного регулирования. Исследованы методы прямого (экономического администрирования, институционального регулирования, программирования, финансового регулирования) и косвенного (проявление конкурентных отношений на страховом рынке) воздействия, которые используются в процессе государственного регулирования конкуренции.

Несмотря на циклические изменения количественных параметров, российский страховой рынок всегда характеризовался довольно жесткой конкуренцией, что связано, в основном, с низкой степенью охвата потенциальных рисков (этот показатель, по разным оценкам, варьирует от 1,0 до 10,0%). Ограниченность отраслевой ниши, определяемая платежеспособным спросом клиентов, требовала внедрения эффективных страховых технологий или, и это чаще применялось, – «административного ресурса». Оба метода далеко не рыночные. Формирование конкурентной рыночной среды обеспечивается соответствующими методами государственного регулирования. Рынок (в частности, страховой) не может ни зародиться, ни развиваться сам по себе. Поэтому некоторые специалисты предлагают «культивирование конкуренции», переход на свободные цены (ОСАГО) и т. п. [1. С. 5].

Рыночное саморегулирование реализуется только при определенной государственной поддержке. «Для существования конкурентной среды, с одной стороны, нужно, чтобы хозяйствующие субъекты были свободны в средствах и методах экономического состязания. С другой стороны, конкуренция возможна лишь при условии, что государство обеспечивает защиту прав и интересов участников этих состязаний» [2. С. 353].

Специфика страховой деятельности определяет содержание государственного регулирования, использование его форм и инструментов для стимулирования и защиты конкуренции на страховом рынке.

Конкуренция как мощный рыночный регулятор, или, по А. Смиту, «невидимая рука», порой стимулирует пересмотр методов и форм государственного регулирования. Даже в условиях административно-командной экономики «теневой» сектор составлял конкуренцию государственному. Безусловно, государственное регулирование способно существенно ограничить свободу предпринимательского выбора, если в этом есть необходимость. Регулирование, в какой бы форме ни осуществлялось, не может быть реализовано без установления ряда административных или экономических ограничений.

Страховой надзор как форма государственного регулирования в определенной степени обеспечивает контроль за соблюдением законодательно установленных «правил»

© Насырова Г. А., 2013

и за тем, чтобы каждый субъект страхового дела вел «честную» конкурентную борьбу. Недобросовестные «игроки», регулярно нарушающие законодательство, лишаются лицензии на право ведения страховой деятельности. Производной от лицензирования, но более жесткой формой является квотирование, т. е. лимитированное лицензирование, по природе представляющее собой «административный барьер»; оно вводится в случае защиты рынка от чрезмерных или ненужных инвестиций.

Однако не только лицензирование и квотирование выполняют функцию «административного барьера». Ограничения на «вход» могут быть установлены в отдельных сегментах: при страховании объектов государственной собственности, в стратегических и социально значимых отраслях, в обязательном страховании и т. п.

Обязательное страхование представляет собой государственную формализацию статуса социально значимого вида страхования. При низкорентабельной или даже убыточной деятельности существует объективная потребность в такой страховой защите. В этой нише вряд ли возникнет острая конкуренция. При адекватной же государственной поддержке (налоговые льготы, финансирование, дотирование и т. д.) эти сферы становятся довольно привлекательными; тогда в них наблюдается конкуренция, иногда основанная на применении «административного ресурса». Вместе с тем при обязательном страховании есть проблемы институционального характера. Отсутствие законодательно-правовой системы в России, определяющей основы обязательного страхования, не позволяет более эффективно внедрять обязательное страхование [3. С. 55]. Наряду с этим «введение новых видов обязательного страхования трактуется как стимул, способный воспитать привычку у населения к страхованию – такое „воспитание“ может трансформироваться в усиление недоверия к нынешним страховщикам» [4. С. 46].

Здоровая конкурентная среда способствует формированию сильных страховых компаний. В рамках государственного планирования и прогнозирования осуществляется объективный анализ ситуации на страховом рынке, задаются обоснованные параметры его роста. Изучение рынка является объективной основой разработки прогнозов, формализующихся в виде государственной стратегии развития отрасли.

Стимулирование и поддержку отдельных направлений страховой деятельности государство также обеспечивает путем государственного программирования. В государственной политике это способно привести к конкуренции в секторах, ранее не вызывавших предпринимательского интереса. В качестве примера приведем ситуацию со страхованием малого и среднего бизнеса. Государственная программа развития малого бизнеса несколько меняет приоритеты. Правительство России предлагает использовать страхование в качестве инструмента снижения административных барьеров для малого и среднего бизнеса. Можно предположить, что в этом сегменте страхования в ближайшее время будет наблюдаться некоторое оживление.

Государственная политика в любой сфере реализуется не только путем установления правил, но и непосредственного участия в выбранном сегменте в качестве государственных предприятий и организаций. Государство как предприниматель, инвестируя капитал, активно участвует в хозяйственных процессах. При государственном предпринимательстве, с одной стороны, обеспечивается гарантированная страховая защита особых рисков, а с другой – оказывается стимулирующее воздействие на структуру и состояние страхового рынка. У населения, как это ни парадоксально звучит после неоднократных дефолтов, большее доверие вызывают страховые организации с государственным участием и даже с государственной символикой. Поэтому государственные субъекты хозяйствования, обладающие общественной привлекательностью, способны определять «кодекс поведения» на страховом рынке. Именно таким образом государственное страховое предпринимательство формирует позитивную конкурентную среду. Иногда государственное участие в капитале страховых компаний проявляется в экстраординарных ситуациях. Современный мировой финансовый кризис вызвал

необходимость расширения государственного капитала в страховой отрасли. Попавшие в сложную финансовую ситуацию страховые компании получают государственную поддержку в обмен на приобретение государством доли в их капитале [5].

Непосредственное государственное участие в страховой деятельности проявляется не только через предпринимательство, но и путем привлечения государственных средств для некоторых страховых операций. В мировой практике существует практика погашения государством долгов (страховых обязательств) обанкротившихся страховых компаний [6]. Государственное финансирование применяется в форме финансового участия государства в страховых премиях, выплате убытков при страховании сельскохозяйственных рисков. Государство по существу «дотирует» сельхозпроизводителей, участвуя в погашении убытков. В рамках обязательного медицинского страхования государство обеспечивает страховую защиту определенных категорий граждан, что, по существу, означает «финансирование». Как в случае противодействия банкротству системообразующей страховой компании, так и при непосредственном государственном финансовом участии в различных страховых операциях обеспечивается относительная рыночная стабильность, нивелируется рыночный дисбаланс.

Государственное финансовое участие в страховой деятельности, кроме прямого финансирования, может быть осуществлено и опосредовано через государственный «заказ», т. е. государственную контрактацию. Демонстрацией такой формы может служить любой договор страхования с государственной структурой, субъектом государственной или муниципальной собственности. Все сделки, связанные со страхованием государственного и муниципального имущества, должны быть осуществлены на основе открытых торгов, в соответствии с законодательством о защите конкуренции.

Непосредственное воздействие на объект осуществляется определенными инструментами регулирования, и одним из самых эффективных выступают налоги. Высокие налоги приводят к оттоку капитала из сегмента. В результате заметно снижается накал конкурентной борьбы. Конкуренция на том отраслевом рынке жестче, где инвестиционный эффект выше. Так и в страховой отрасли – благоприятный налоговый режим способен обострить конкуренцию между страховыми компаниями. В сущности, налог может выступать в качестве административного барьера, который в разных страховых системах определяется по-своему.

Действие другого инструмента – ставки рефинансирования, или ссудного процента, – неоднозначно. Традиционно банковский и страховой сектора являются конкурирующими на финансовом рынке. По своей природе капитал всегда ищет более выгодное приложение. Благоприятные условия, а именно более высокая доходность и привлекает инвесторов. Колебание ставки банковского процента способно изменить объем инвестиций в страховой отрасли. Существенное снижение ставки делает страхование более конкурентной сферой инвестиций по отношению к другим отраслям, придает ей сравнительно большую инвестиционную привлекательность, тем самым способствуя притоку корпоративных и частных инвестиций. И наоборот, создание более благоприятных условий в банковском сегменте, повышение доходности по депозитным вкладам формируют для индивидуального инвестора более выгодные условия вложений.

С учетом специфики конкуренции следует рассматривать традиционные операции страховых компаний в валюте. Однако государственное регулирование операций в валюте не отличается особым характером. Валютное регулирование охватывает кассовые операции и иностранные инвестиции (трансфер рисков в перестрахование, валютные активы и счета). При этом к техническому риску присоединяется, помимо инвестиционного, валютный риск, что на конкурентоспособность страховой компании оказывает двойственное влияние: с одной стороны, приводит к росту ее имиджа, дает возможность получить дополнительный доход, а с другой – повышает риск операций, что не всегда положительно для позиционирования страховой компании.

Особую сферу регулирования составляют вопросы обеспечения платежеспособности страховых компаний. Контроль нормативных требований по платежеспособности – едва ли не самый значимый аспект регулирования их деятельности. Он приобретает особую актуальность при нарастании неопределенности финансово-экономической среды. Усиление требований по платежеспособности ужесточает условия конкуренции на страховом рынке. Однако можно констатировать, что увеличение пороговых значений критериев платежеспособности отчасти «провоцируются» самими страховщиками. Погоня за расширением влияния на рынке, увеличение масштабов операций и другие действия крупных игроков вызывают адекватное ужесточение требований по платежеспособности со стороны надзорных органов. Рост нормативных показателей платежеспособности приводит к сокращению числа страховых компаний и усилению конкурентной борьбы.

Все вышеизложенное требует обеспечения безопасности страховых операций. Вместе с тем возможно проявление негативных последствий. В частности, подобные действия регуляторов могут вызвать концентрацию капитала на страховом рынке, формирование крупных игроков, занимающих доминирующее положение на рынке и способных оказывать влияние на характер конкурентной борьбы. Система регулирования должна обеспечивать представительность игроков, предотвращать возможность монополизации на страховом рынке, поскольку уход страховых компаний с рынка может быть вызван и субъективными причинами: плохой селекцией риска, некачественным менеджментом и пр.

Следует отметить, что инструменты регулирования платежеспособности (маржа, минимальный уровень собственного капитала и пр.), являясь нормативами, в условиях активной конкурентной борьбы зачастую используются страховыми компаниями как элемент саморекламы.

В некоторых случаях соответствие критериям платежеспособности страховщики выдают за конкурентное преимущество. Результат таких презентаций обычно проявляется в увеличении контингента клиентов. Однако резкий приток страховых премий может привести к обратному эффекту – ухудшению показателей платежеспособности. Предупреждение и противодействие негативному воздействию внешних и внутренних факторов составляют основную задачу управления платежеспособностью страховой компании.

Бесспорно, особенностью регулирования обладает такая сфера деятельности, как инвестиции страховых компаний. Финансовое состояние страховых компаний во многом определяется успешностью их инвестиционной деятельности. Инвестиции по сравнению со страховыми операциями в меньшей степени охвачены конкуренцией. При приобретении активов проявляются лишь элементы конкурентной борьбы. Страховые компании размещают средства на финансовом рынке на общих для всех инвесторов условиях. Поскольку привлекательное предложение на финансовом рынке ограничено, то страховые компании вовлечены в конкуренцию за более выгодные на текущий момент активы. Однако часто инвестиционные «маневры» весьма ограничены законодателем, и поэтому страховые компании с большой натяжкой могут составить конкуренцию инвестиционным компаниям. Кроме того, инвестиционная составляющая предусмотрена условиями договоров по страхованию жизни. Именно в этом сегменте наблюдается конкурентная борьба за клиентов как внутри страховой отрасли, так и за ее пределами, с другими субъектами финансового рынка – пенсионными фондами, банками, инвестиционными компаниями и т. п. Более привлекательные инвестиционные предложения по договорам страхования жизни составляют одно из основных конкурентных преимуществ. Вне инвестиционных предложений по договорам страхования жизни регулирование становится доминантой, определяющим фактором сдерживания конкуренции.

Хотя формально инвестиционная деятельность и регламентирована, но соблюдение требований законодателя контролируется лишь на этапе отчетности четыре раза в год. В интервале от одной отчетной даты до следующей у страховых компаний существуют теоретическая возможность вести игру на финансовом рынке. Однако соблюдение требований, а точнее – ограничений, обязательно. Даже при условии единых требований не все страховые компании имеют одинаково эффективный инвестиционный портфель. Эффективные инвестиции страховой компании работают на конечный результат – укрепление позиций на страховом рынке.

Регулирование инвестиций страховщиков требует особого внимания в сложившихся макроэкономических условиях. Кризис ликвидности, проявившийся прежде в банковской сфере, затронул и страховую отрасль. В первую очередь пострадали страховые компании США и Европы, активно занимавшиеся спекулятивными операциями. Это дает основание утверждать, что жесткий режим регулирования инвестиций страховых компаний существенно снижает их инвестиционный риск. Увлечение высокорисковыми активами по большей части было вызвано стремлением страховых компаний предлагать конкурентные страховые продукты. Это касается и ценовых характеристик. Доходность инвестиций позволяет покрыть высокую убыточность страховых операций. Кроме того, инвестиционная составляющая страхования жизни является предложением, конкурентным по отношению к банковским и финансовым продуктам. Вовлечение в кризисную ситуацию страховых компаний также было вызвано конвергенцией страхового, банковского и финансового бизнеса. Как видим, давление конкуренции обусловило нежелательные (токсичные) состав и структуру инвестиций страховых компаний, ухудшение их финансового состояния, а также банкротство некоторых. В связи с этим системы регулирования с наиболее жестким режимом регламентации инвестиций страховых компаний несколько смягчили и отсрочили проявление мирового финансового кризиса в национальных страховых системах. Приоритет безопасности в процессе регулирования инвестиционной деятельности обеспечил снижение отрицательного влияния конкуренции, ограничив конкуренцию в сегменте инвестиционных предложений страховщиков.

Итак, государственное регулирование конкуренции на страховом рынке отличается спецификой применения методов и форм создания равных и справедливых условий для всех субъектов. Это может проявляться как в установлении «административных барьеров», так и в стимулировании отдельных операций. При этом отдельные формы (такие, как регулирование платежеспособности и инвестиционной деятельности) обладают двойственным характером. Соответственно, применение и механизм реализации той или иной формы и инструмента регулирования требуют тщательной проработки и глубокого анализа.

Источники

1. Огромных возможностей страхования не знают ни президент, ни премьер, ни Дума. К великому сожалению!: интервью с Р. Т. Юлдашевым // Страховое дело. 2011. № 1.

2. Авдашева С., Шаститко А. Модернизация антимонопольной политики в России (экономический анализ предлагаемых изменений конкурентного законодательства) // Вопросы экономики. 2005. № 5.

3. Ахвледиани Ю. Т. Развитие обязательного страхования в современных условиях: взаимодействие государства и страхового рынка // Финансы. 2011. № 8.

4. Коломин Е. В. Основные направления укрепления взаимодействия государства и страховой системы // Финансы. 2011. № 7.

5. American International Group // Wikipedia. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/American_International_Group#Life_insurance.

6. Трофимов Г. Мировой рынок страхования после 11 сентября // Финансы.ру. 2001. 15 окт. Режим доступа: http://www.finansy.ru/publ/pbank001.htm#W02.

ДАНИЛЕНКО Нина Николаевна

Доктор экономических наук, профессор
кафедры экономики и менеджмента сервиса

Байкальский государственный университет экономики и права
664003, РФ, г. Иркутск, ул. Ленина, 11
Контактный телефон: (3952) 25-55-50, доб. 137
e-mail: nina.danilenko@gmail.com

АРБАТСКАЯ Елена Анатольевна

Ассистент кафедры экономики и менеджмента сервиса

Байкальский государственный университет экономики и права
664003, РФ, г. Иркутск, ул. Ленина, 11
Контактный телефон: (3952) 25-55-50, доб. 137
e-mail: starodubzeva-ea@mail.ru

К вопросу о методике оценки конкурентоспособности предприятия сферы услуг

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия; сфера услуг; оценка конкурентоспособности предприятия; удовлетворенность потребителей; лояльность потребителей; конкурентный потенциал.

Предложена методика оценки уровня конкурентоспособности предприятия сферы услуг на основе трех ключевых факторов конкурентоспособности: удовлетворенность, лояльность потребителей и конкурентный потенциал как форма ресурсного потенциала предприятия. Указанные факторы и уровень конкурентоспособности предприятия предлагается выражать через соответствующие индексы, расчет которых базируется на информации, доступной для большинства предприятий сферы услуг. Методика позволяет проводить мониторинг текущего уровня конкурентоспособности и осуществлять оперативное управление конкурентоспособностью предприятия сферы услуг.

Оценка конкурентоспособности предприятия сферы услуг является базовым элементом механизма управления ею. Выбор методики оценки конкурентоспособности предприятия сферы услуг зависит от целей и задач, стоящих перед исследователем, а также от наличия соответствующей информации и возможностей применения полученных результатов в управленческой деятельности.

Критическое рассмотрение имеющихся методик к оценке конкурентоспособности предприятия (см., например: [1–4]), показало, что они имеют ряд ограничений для эффективного практического применения. Во-первых, они, как правило, базируются на сравнении схожих предприятий, находящихся в одних и тех же условиях внешней среды и производящих практически идентичные виды продукции, в то время как на практике наблюдаются различия в условиях их функционирования и постоянное расширение разнообразия предлагаемой различными предприятиями продукции, что особенно характерно для предлагаемых услуг. Во-вторых, большинство показателей, используемых при расчете уровня конкурентоспособности предприятия, не может быть получено из-за отсутствия доступа к необходимой для этого информации. В-третьих, использование этих методик применительно к предприятиям сферы услуг затрудняется тем, что оценка конкурентоспособности услуги имеет свою специфику,

© Даниленко Н. Н., Арбатская Е. А., 2013

определяемую нематериальностью получаемого результата. Нематериальный результат оказания услуги и сам процесс оказания услуги не может быть оценен до момента оказания услуги, а также не может быть зафиксирован и сохранен для последующей оценки, что ограничивает возможности объективной оценки конкурентоспособности предприятий сферы услуг и сводит ее к субъективным критериям. Отмеченные ограничения затрудняют, а порой и вовсе не позволяют, оценить конкурентоспособность предприятия сферы услуг в рамках имеющихся подходов, а также сделать выводы о необходимости и направленности мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия. Данные обстоятельства делают актуальной проблему разработки методики оценки конкурентоспособности предприятия сферы услуг, которая, в отличие от имеющихся, позволит осуществлять мониторинг уровня конкурентоспособности и принимать обоснованные решения, направленные на его повышение.

Как показал анализ, большинство методик оценки конкурентоспособности предприятия основывается на установлении определенного перечня факторов конкурентоспособности. Количество этих факторов не ограничено, каждая методика оценки конкурентоспособности имеет свой состав факторов, учитываемых при оценке уровня конкурентоспособности. Наличие данного обстоятельства вызвано тем, что на конкурентоспособность предприятия влияет множество факторов как внешней, так и внутренней среды. При этом, на наш взгляд, в условиях рыночной конкуренции ключевыми факторами конкурентоспособности любого предприятия являются *удовлетворенность* и *лояльность потребителей* как основа для обеспечения постоянного спроса на его продукцию. Для предприятий сферы услуг наличие постоянных клиентов особенно важно, ведь из-за невозможности производить услуги впрок и преобладания доли постоянных расходов в структуре себестоимости большинства услуг необходимо иметь перманентный потребительский спрос, который может быть удовлетворен в каждый конкретный момент времени. Значимость наличия постоянных клиентов также подтверждается исследованием девяти групп сферы услуг, проведенным Ф. Райххельдом и У. Сассером, по результатам которого было установлено, что увеличение количества постоянных клиентов на 5% может повысить прибыль предприятия от 25 до 85% [5].

Потребитель услуги, оценивая полноту удовлетворения его потребностей, ожиданий и требований, по сути, оценивает конкурентоспособность предприятия сферы услуг. Следовательно, логично заложить в основу методики оценки конкурентоспособности предприятия сферы услуг уровень удовлетворенности и лояльности потребителей его услуг.

Удовлетворенность потребителей зависит от знания предприятием ожиданий и требований потребителей к услуге, от умения их реализовать и превзойти. Недостаточное внимание предприятия сферы услуг к требованиям потребителей может привести к увеличению числа клиентов, не удовлетворенных услугами предприятия. Основными причинами неудовлетворенности клиентов в сфере услуг являются низкий уровень культуры обслуживания и неспособность качественно решить проблемы, связанные с претензиями и жалобами потребителей (как явными, так и скрытыми). Жалобы потребителей являются важным стимулом повышения качества оказываемых услуг, они позволяют увидеть недостатки в процессе оказания услуги и принять меры по их устранению. Если потребитель, оставшись недовольным предоставленной ему услугой, просто меняет исполнителя, проблема остается нерешенной, а предприятие несет потери в форме упущенной выгоды из-за отказа данного потребителя от повторных приобретений услуг и от последствий распространения негативной информации среди потенциальных потребителей.

Однако удовлетворенность потребителей еще не является гарантией успешности предприятия. Например, по результатам исследований, проводимых различными компаниями с целью выявления уровня удовлетворенности потребителей, было

установлено, что даже при высоких показателях удовлетворенности потребителей предприятия в ряде случаев все же теряют конкурентные позиции из-за других факторов [6]. В частности, целесообразно учитывать не только удовлетворенность, но и лояльность потребителей. Лояльность потребителей – это эмоциональная привязанность и желание оставаться клиентом предприятия, положительное отношение потребителей к предприятию, его продукции, персоналу компании, имиджу, бренду и т. д. Лояльность предполагает совершение повторных покупок и предпочтение данного исполнителя услуги, а не предприятий-конкурентов. Таким образом, лояльность потребителей, будучи основой для поддержания соответствующего объема продаж, имеет стратегическое значение в обеспечении стабильности и успешности предприятия сферы услуг. При этом уровень удовлетворенности и лояльности потребителей позволяет судить о конкурентоспособности предприятия сферы услуг с позиции потребителя.

Тем не менее подход к оценке конкурентоспособности предприятия сферы услуг через оценку удовлетворенности и лояльности потребителей не позволяет в полной мере оценить уровень конкурентоспособности предприятия, поскольку не учитываются конкурентные возможности и рыночная устойчивость предприятия. При этом степень конкурентных возможностей и рыночной устойчивости предприятия сферы услуг определяется еще одним фактором конкурентоспособности – уровнем его *конкурентного потенциала*. Конкурентный потенциал предприятия сферы услуг источником формирования его конкурентных преимуществ, которые и являются основой конкурентоспособности. Конкурентный потенциал традиционно рассматривается как часть ресурсного потенциала предприятия (см., например: [7]), что представляется нам не совсем точным, поскольку при этом не раскрывается сущность конкурентного потенциала в полной мере. Так, ресурсный потенциал представляет собой совокупность различных элементов, в частности, финансового потенциала, а также материального, информационного, организационно-управленческого, социально-культурного, человеческого потенциала и др., каждый из которых имеет особое содержание. Основной функцией ресурсного потенциала является производственная функция. Конкурентный потенциал, в свою очередь, направлен на реализацию функции конкурентной борьбы, включает в себя в той или иной степени отмеченные элементы ресурсного потенциала и как таковой не может рассматриваться в качестве его дополнительного самостоятельного элемента. В связи с этим представляется целесообразным рассматривать конкурентный потенциал не как часть ресурсного потенциала, а как его особую форму. Конкурентный потенциал, по мнению исследователей, должен обладать двумя основными свойствами: инновационностью (способностью обновляться) и адаптивностью (способность приспосабливаться) [8].

Для превращения ресурсного потенциала в конкурентный потенциал необходимо использование соответствующих инструментов управления конкурентоспособностью предприятия. Роль данных инструментов могут выполнять такие элементы ресурсного потенциала, как организационно-управленческий, социально-культурный и человеческий потенциал предприятия. Таким образом, указанные элементы ресурсного потенциала могут рассматриваться, с одной стороны, как его части, а с другой – как инструменты формирования конкурентных преимуществ других элементов ресурсного потенциала предприятия.

Рассмотренные три фактора конкурентоспособности предприятия сферы услуг (удовлетворенность потребителей, лояльность потребителей и конкурентный потенциал как особая форма ресурсного потенциала предприятия) могут быть представлены в виде соответствующих индексов, определяющих уровень конкурентоспособности предприятия сферы услуг:

1) индекс удовлетворенности потребителей;
2) индекс лояльности потребителей;
3) индекс конкурентного потенциала предприятия сферы услуг.

Таким образом, в формализованном виде уровень конкурентоспособности предприятия сферы услуг ($КП_{СУ}$) может быть представлен как средняя величина полученных индексов в следующем виде:

$$КП_{СУ} = \sqrt[3]{I_{у} \times I_{л} \times I_{кп}},$$

где $I_{у}$ – индекс удовлетворенности потребителей; $I_{л}$ – индекс лояльности потребителей; $I_{кп}$ – индекс конкурентного потенциала предприятия сферы услуг.

Значение уровня конкурентоспособности предприятия сферы услуг, рассчитываемое по предлагаемой методике, позволит сделать вывод о динамике его изменения, а анализ изменения составляющих его индексов – об основных причинах этого изменения и, следовательно, о возможных направлениях повышения конкурентоспособности предприятия.

Индекс удовлетворенности потребителей предлагается рассчитывать как отношение уровня удовлетворенности потребителей в текущем и базисном периодах. Уровень удовлетворенности потребителей может быть рассчитан как отношение фактического уровня качественных и ценовых параметров услуги к ожидаемому уровню. Основным параметром конкурентоспособности услуги, влияющим на удовлетворенность потребителя, является ее качество, которое потребитель соотносит с ценой потребления и своими ожиданиями. Конкретный набор оцениваемых параметров качества зависит от специфики того или иного рода услуг. В наиболее общем виде качество услуги может быть определено качеством ее результата, а также условиями и культурой обслуживания. Результат услуги может быть представлен как в осязаемой, так и в неосязаемой форме, что определяет возможности его объективной количественной оценки. Условия обслуживания определяются материально-технической базой предприятия, а также набором предоставляемых услуг. Культура обслуживания предполагает учет как общих для всех групп услуг требований (вежливость, доброжелательность, отзывчивость и т. п.), так и специальных норм и правил обслуживания.

Индекс лояльности потребителей предлагается рассчитывать как отношение уровня лояльности потребителей в текущем и базисном периодах. Уровень лояльности потребителей можно представить как отношение числа лояльных клиентов к общему числу обслуженных клиентов за период. Лояльность потребителей может быть определена через предпочтительность данного предприятия перед предприятиями-конкурентами, готовность потребителей снова обратиться за услугой к данному предприятию-исполнителю, а также рекомендовать его своим родственникам, друзьям и знакомым.

Получение информации, необходимой для расчета индексов удовлетворенности и лояльности потребителей, предполагает постоянное исследование уровней удовлетворенности и лояльности потребителей посредством анкетирования или опросов, что на практике затруднительно. Потребитель, как правило, не заинтересован в заполнении анкет, неохотно принимает участие в опросах, так как не хочет тратить свое время или ему это просто неинтересно. Для повышения эффективности проводимых исследований удовлетворенности потребителей и их удержания целесообразно использовать мотивационные механизмы и стимулы.

Установление *индекса конкурентного потенциала* предполагает проведение сравнительного анализа потенциалов конкурирующих предприятий, в ходе которого делается вывод о том, какие элементы ресурсного потенциала предприятия и в какой мере исполняют роль конкурентного потенциала. Таким образом, уровень конкурентного потенциала может быть рассчитан как отношение конкурентного потенциала предприятия к ресурсному потенциалу предприятия. Потенциалы при этом могут быть выражены в стоимостной форме как суммы общей стоимости ресурсов предприятия, обеспечивающих реализацию его производственной функции (ресурсный потенциал),

и стоимости ресурсов, формирующих конкурентные преимущества предприятия (конкурентный потенциал). Индекс конкурентного потенциала может быть рассчитан как отношение уровня конкурентного потенциала в текущем и базисном периодах.

Формирование базы данных для расчета уровня конкурентоспособности по предлагаемой методике требует постоянного сбора соответствующей информации. Расчет уровня конкурентоспособности предприятии сферы услуг на основе индексов удовлетворенности, лояльности потребителей и конкурентного потенциала целесообразно проводить с определенной периодичностью (например, ежемесячно) в зависимости от особенностей предоставляемых услуг, масштабов производства, уровня конкуренции, интенсивности изменений внешней среды и др.

Таким образом, уровень конкурентоспособности предприятия сферы услуг предлагается рассчитывать на основе влияния выделенных трех факторов (удовлетворенность потребителей, лояльность потребителей и конкурентный потенциал) с помощью соответствующих индексов. Расчет данных индексов строится на имеющейся и доступной для большинства предприятий сферы услуг информации. Результаты, полученные по данной методике, могут служить основой для разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия сферы услуг. С этой точки зрения описанная методика оценки конкурентоспособности предприятия сферы услуг представляется относительно простой и практически применимой, что является ее достоинством.

Источники

1. Асаул А. Н., Капаров Б. М. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики / под ред. А. Н. Асаула. СПб. : Гуманистика, 2007.

2. Коротков Э. Л., Шестопал Ю. Т., Дорофеев В. Д. Конкурентные позиции бизнеса. М. : ИНФРА-М, 2003.

3. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учеб. пособие. М. : Юрайт-Издат, 2009.

4. Сорокина И. Э. Методы оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 4.

5. Reichheld F., Sasser W. Zero Defects: Quality Comes to Services // Harvard Business Review. 1990. Sept-Oct.

6. Reichheld F. Learning from Customer Defections // Harvard Business Review. 1996. Mar/Apr.

7. Четыркина Н. Ю. Управление конкурентоспособностью организаций сферы услуг : учеб. пособие. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009.

8. Баринов В. А., Синельников А. В. Развитие организации в конкурентной среде // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 6.

ВЕРШИНИН Валентин Петрович

Доктор экономических наук, заведующий кафедрой общеобразовательных и специальных дисциплин

Филиал Московского государственного университета технологий и управления им. К. Г. Разумовского
171252, РФ, Тверская область, г. Конаково, ул. Учебная, 7
Контактный телефон: (495) 798-25-77
e-mail: v.vershinin@list.ru

МЕЗЕНЦЕВ Евгений Михайлович

Генеральный директор

ООО «Плеяда»
623704, РФ, Свердловская область, г. Березовский, ул. Энергостроителей, 6а
Контактный телефон: (912) 222-77-11
e-mail: dir@uraltools.ru

Подходы к сегментации потребителей унифицированного товара

Ключевые слова: маркетинг; маркетинговый инструментарий; целевой рынок; сегментация рынка; потребительский рынок; рынок организаций; целевые сегменты; анализ рынка.

Рассматриваются традиционные и собственные подходы к освоению потребительского рынка и рынка организаций, а также их ингредиенты, которые включают в себя характеристики унифицированного продукта и элементов сегментирования.

В рамках изучения данного вопроса считаем, что любой рынок с точки зрения маркетинга состоит прежде всего из покупателей, которые отличаются друг от друга своими потребностями, вкусами и желаниями, а также (и это не менее важно), что все покупатели приобретают товары исходя из разных мотиваций. Каждый предприниматель должен понимать, что при разнообразии спроса, в условиях конкуренции покупатели будут неодинаково реагировать на предлагаемые товары или услуги. Поэтому очень сложно удовлетворить запросы всех покупателей без четкой дифференциации их потребностей. Исходя из этого каждый предприниматель при планировании своего бизнеса должен рассматривать рынок как дифференцированную структуру в зависимости от групп потребителей и потребительских свойств товара. Осуществление успешной коммерческой деятельности в рыночных условиях предполагает учет индивидуальных предпочтений различных категорий покупателей, что и составляет основу сегментации рынка.

Таким образом, сегментация рынка – это деятельность по выявлению потенциальных групп потребителей конкретного товара предприятия.

Для чего необходима сегментация? Ответ вытекает из анализа тенденций: для каждого сегмента можно выделить индивидуальные особенности или требования с его стороны, которые следует учесть при разработке товара или услуги. Пренебрежение этими требованиями приведет к предложению продукта, плохо сфокусированного на потребностях потребителя.

Рынок практически всегда состоит из сегментов, но в зависимости от типа товара или услуги количество и величина сегментов могут различаться. Каждый потребитель индивидуален, но, проводя сегментацию, следует помнить о разумности и там, где это уместно, объединять потребителей в более крупные группы. Только после выделения

© Вершинин В. П., Мезенцев Е. М., 2013

сегментов фирма может решить, на каких из них она хочет или может работать [1. С. 44]. Причем сегментация может быть проведена как на потребительском, так и на промышленном рынке (рынке организаций).

В современных условиях сегментация *потребительского рынка* может осуществляться по нескольким признакам: географическому, демографическому, психографическому, и каждому из этих признаков присущи свои переменные.

В свою очередь, сегментирование *рынка организаций* осуществляют по таким основным признакам, как демографический, операционный, закупочный, ситуационный, личностный (особенности потребителя), и ему также присущи свои переменные, которые формируются в процессе освоения рынка [2].

После выявления рыночных сегментов осуществляется оценка их привлекательности и выбор целевых рынков и соответствующих маркетинговых стратегий. При оценке степени привлекательности различных рыночных сегментов, удовлетворяющих требованиям к их успешной сегментации, учитываются следующие три главных фактора:

- размер сегмента и скорость его изменения (роста, уменьшения);
- структурная привлекательность сегмента;
- цели и ресурсы организации, осваивающей сегмент.

Структурная привлекательность рыночного сегмента определяется уровнем конкуренции, возможностью замены продукта на принципиально новый, удовлетворяющий те же потребности (например, во многих случаях пластмасса является заменителем металлов), силой позиций покупателей и силой позиций поставщиков комплектующих и ресурсов по отношению к рассматриваемой организации, конкурентоспособностью рассматриваемых продуктов на этих сегментах [3].

Анализ рыночных сегментов позволяет организации сделать правильный выбор целевых рынков [3].

После сегментирования и позиционирования товара, т. е. выделения сегмента рынка, на котором предлагается товар, а также определения места товара на этом сегменте рынка разрабатывается оперативная маркетинговая программа продвижения товара на рынок, которая уточняет бизнес-план организации в части реализации товара.

Необходимо четко различать сегментацию и позиционирование, так как результат сегментации рынка – желаемые характеристики товара, а результат позиционирования – конкретные маркетинговые действия по разработке, распространению и продвижению товара на рынок, хотя последние значительно влияют на сегментацию рынка.

Хотелось бы еще раз отметить, что для успешной работы любой организации целесообразно выявить наиболее привлекательные сегменты рынка, которые она в состоянии эффективно обслуживать. Для этого на выбранных целевых рынках используются следующие традиционные подходы к их освоению: недифференцированный (массовый) маркетинг, дифференцированный (товарно-дифференцированный) маркетинг и концентрированный (сфокусированный) маркетинг.

Проведенный контекстный анализ применяемых традиционных подходов к освоению целевых рынков убедил нас в необходимости выработки несколько иных подходов, особенно в случае, когда предполагается освоение разных по элементам сегментации рынков. Нами предлагается к рассмотрению смешанно-интегрированный подход для освоении разных по сути рынков, который включает в себя взаимосвязь как с коммерческой, так и со сбытовой и маркетинговой деятельностью организации при работе с различными сегментами на потребительском рынке и рынке организаций. Для этого используется унифицированный продукт, уже разработанный и успешно внедренный на потребительском рынке, который предлагается для продвижения и на рынке организаций при незначительной доработке собственных маркетинговых программ реализации. В результате применения смешанно-интегрированного подхода для различных целевых рынков удалось значительно снизить суммарные затраты за счет увеличения

объема продаж унифицированного продукта, совмещения операций по хранению и транспортировке продукции, проведения скоординированных маркетинговых программ и т. д. Используемые нами в рамках данной работы маркетинговые программы направлены как на сам товар, так и на потребителей.

В процессе работы над данной тематикой нами были идентифицированы сущностные различия в подходах, используемых на разных рынках, имеющих свои четко выделенные сегменты, по продвижению унифицированного продукта (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика подходов к освоению целевых рынков по продвижению унифицированного товара

Традиционные научные приемы освоения потребительского рынка	Авторский подход к освоению различных целевых рынков
А. Основные характеристики унифицированного продукта: • сам товар (электроинструмент и расходные материалы); • сервисное гарантийное и послегарантийное обслуживание; • поставка со склада продавца; • отсрочка платежа – 2 недели; • бонусные программы для различных групп потребителей	*А. Инновационные характеристики унифицированного продукта:* • пакет традиционных характеристик продукта; • увеличенные сроки гарантийного обслуживание (для отдельных групп потребителей); • доставка товара при продаже и сервисном обслуживании до покупателя (для отдельных групп потребителей)
Б. Основные традиционные элементы сегментирования потребительского рынка: • покупатели (физические лица); • индивидуальные предприниматели; • мелкорозничные магазины (юридические лица); • средние и крупные торговые организации (в данном исследовании занимают отдельную нишу на потребительском рынке и рассматриваются как субрынок организаций)	*Б. Авторская корреляция элементов сегментирования на различных целевых рынках* 1. На *потребительском рынке*: • покупатели (физические лица) – жители городов и поселков городского типа (интернет-магазин); • покупатели (физические лица) – жители районных центров и крупных деревень (интернет-магазин); • индивидуальные предприниматели; • мелкорозничные магазины (юридические лица) городов и поселков городского типа; • мелкорозничные магазины (юридические лица) районных центров; • мелкорозничные магазины (юридические лица) крупных деревень. 2. На *рынке организаций*: • средние и крупные торговые организации; • промышленные заводы; • строительно-монтажные управления
В. Традиционные маркетинговые программы 1. Недифференцированный маркетинг – организация игнорирует различия между рыночными сегментами и выходит на весь рынок с одним продуктом. Организация скорее фокусирует свое внимание на том, что является общим в потребностях потребителей, нежели на том, чем они отличаются друг от друга. 2. Дифференцированный маркетинг – организация решает действовать на нескольких сегментах со специально для них разработанными продуктами. Предлагая разнообразные	*В. Собственный маркетинговый инструментарий освоения различных целевых рынков* Смешанно-интегрированный подход – это такое направление деятельности на различных целевых рынках, когда осуществляется проникновение уже созданного унифицированного продукта (разработанного и внедренного), успешно работающего на *потребительском рынке*, целиком на *рынок организаций* (работающий в различных отраслях экономики страны) при незначительной доработке собственных маркетинговых программ

Окончание табл. 1

Традиционные научные приемы освоения потребительского рынка	Авторский подход к освоению различных целевых рынков
продукты и комплекс маркетинга, организация рассчитывает достигнуть большего объема продаж и завоевать более сильную позицию на каждом рыночном сегменте, чем конкуренты. 3. Концентрированный (сфокусированный) маркетинг – организация имеет большую рыночную долю на одном или нескольких субрынках (рыночных нишах – в нашем случае это рынок организаций) в противовес сосредоточению усилий на небольшой доле большого рынка	реализации продукта. При этом рынок организаций, как и потребительский рынок, имеет свои четко выраженные элементы сегментирования, что позволяет рассматривать его как самостоятельный целевой рынок

Комментируя данные табл. 1, следует указать, что предложенный нами инструментарий позволил выделить сущностные отличия традиционных и авторских ингредиентов в подходах к освоению потребительского рынка и рынка организаций. В частности, предлагаемые нами подходы освоения этих рынков кардинально отличаются от традиционных научных приемов освоения потребительского рынка, которые включали в себя следующие *ингредиенты*:

А. Основные характеристики унифицированного продукта.

Б. Основные традиционные элементы сегментирования потребительского рынка.

В. Традиционные маркетинговые программы:

1) недифференцированный маркетинг;

2) дифференцированный маркетинг;

3) концентрированный (сфокусированный) маркетинг (привлекателен для организаций с ограниченными ресурсами, для малого бизнеса; требуется глубокое знание узких рыночных сегментов и высокая репутация продукта организации) [3].

В отличие от вышеизложенных традиционных подходов освоения потребительского рынка, нами был предложен и внедрен на базах исследования (в период 2008–2012 гг.) авторский подход освоения на различных целевых рынках, включающий в себя следующие ингредиенты:

А. Инновационные характеристики унифицированного продукта.

Б. Авторская корреляция элементов сегментирования на различных целевых рынках.

В. Собственный маркетинговый инструментарий освоения различных целевых рынков, предполагающий смешанно-интегрированный подход – направление деятельности организации, при котором происходит проникновение как унифицированного продукта с потребительского рынка на рынок организаций, так и программ реализации этого продукта при незначительных доработках. Другими словами, уже созданный унифицированный продукт (разработанный, внедренный и успешный), работающий на ***потребительском рынке***, переносится целиком на ***рынок организаций*** и при незначительной доработке собственных маркетинговых программ начинает также активно и успешно продвигаться на этом рынке.

Предложенный подход был нами реализован на примере группы компаний во главе с ООО «Плеяда».

С наступлением экономического кризиса к концу 2008 г. покупательская способность клиентов группы компаний ООО «Плеяда» резко снизилась, что привело к существенному падению продаж и большим экономическим трудностям организации.

Как показал балансовый и маркетинговый анализ, это было связано с тем, что многие клиенты организации – розничные магазины города Екатеринбурга и магазины

городов-спутников – либо не выдержали конкуренции и не смогли вовремя рассчитаться по обязательствам, либо просто обанкротились и перестали существовать.

После подробного анализа различных групп потребителей и поставщиков, с использованием существующего методического и методологического инструментария, руководством организации было принято единственно правильное и на тот момент экономически обоснованное решение об экстренном изменении подходов к освоению рынков и их детальному сегментированию. Нами был предложен смешанно-интегрированной подход к работе на потребительском рынке и рынке организаций, а также были выделены отдельные элементы целевых рынков и для них были доработаны новые маркетинговые программы, которые охватывали различные группы потребителей. Одним из элементов сегментации на рынке организаций стали промышленные, производственные и строительные организации.

В процессе маркетингового исследования было установлено, что в городах, поселках и крупных деревнях, которых в Свердловской области большое количество, целевых клиентов, попадающих в сферу деятельности группы компаний ООО «Плеяда» и ранее не задействованных, достаточно много (г. Ирбит – 5 организаций; г. Заречный –7; пгт Белоярский – 8; пгт Байкалово – 6; дер. Малые Брусяны – 5 и т. д., итого более 370 организаций). На основании этих данных был сделан вывод о необходимости проведения дополнительного сегментирования и внедрения нового смешанно-интегрированного подхода при освоении рынка организаций. Более того, проведенный опрос населения показал, что 83% жителей поселков и деревень экономический кризис затронул не так существенно, как жителей крупных городов, поскольку первые имели свое приусадебное хозяйство, а это в свою очередь положительно отразилось на благосостоянии людей, что стало особенно привлекательным и перспективным для компании. Это также дало нам возможность выделить их как самостоятельный элемент сегментирования потребительского рынка и доработать свои программы реализации продукта.

Внедренный нами смешанно-интегрированный подход освоения целевых рынков позволил при работе с различными выделенными сегментами, в частности с промышленными, производственными и строительными предприятиями, использовать созданный ранее унифицированный продукт для потребительского рынка, что дало значительную экономию при продвижении данного продукта на рынке организаций. Кроме того, руководство компании планировало комплексно снабжать данные организации оборудованием, инструментом, строительными материалами, а также осуществлять сервисное обслуживание оборудования и инструмента.

Уже в начале 2009 г. прирост объема продаж и предоставляемых услуг компании составил 14%, что подтверждало эффективность выбранной стратегии.

Ввод основного товарного ассортимента и собственного маркетингового инструментария реализации продукта применительно к новым целевым сегментам позволил компании в 2009 г. кардинальным образом изменить финансовое положение. Это привело к увеличению объема продаж на 44% (результаты представлены в табл. 2) и дало организации экономическую стабильность. А уже в 2010–2012 гг. компания добилась стабильного финансового прироста на 64% (табл. 2), что дало возможность значительно нарастить прибыль и аккумулировать активы для дальнейшей работы.

Таким образом, прирост объема продаж и предоставляемых услуг группы компаний во главе с ООО «Плеяда» в период с 2009 по 2012 г. составил 108%.

Из вышесказанного следует, что предложенная нами схема смешанно-интегрированного подхода к освоению целевых рынков, отличная от традиционных подходов (недифференцированного, дифференцированного, концентрированного и смешанного маркетинга), позволила группе компаний во главе с ООО «Плеяда» качественно изменить в лучшую сторону свои экономические показатели, а это свидетельствует о правильном векторе развития выбранной маркетинговой стратегии.

Таблица 2

Консолидированные показатели прироста объема продаж и предоставляемых услуг по рыночным сегментам, %

Сегмент	2008	2009	2010	2011	2012	2009–2012
Потребительский рынок						
Покупатели (физические лица) – жители городов и поселков городского типа (интернет-магазин)	2,5	3	1	0,5	1	5,5
Покупатели (физические лица) – жители районных центров и крупных деревень (интернет-магазин)	–	5	0,5	1,5	2	9
Индивидуальные предприниматели	5	6	2	2	4	14
Мелкорозничные магазины (юридические лица) городов и поселков городского типа	2	2	1	1	2,5	6.5
Мелкорозничные магазины (юридические лица) районных центров	1	5	2	1	3	11
Мелкорозничные магазины (юридические лица) крупных деревень	0,5	8	3,5	2	6	19,5
Субрынок организаций (внутри потребительского рынка) – средние и крупные оптовые торговые организации	2	–	–	–	–	
Итого	13	29	10	8	18,5	65,5
Рынок организаций						
Средние и крупные оптовые торговые организации	–	5	2	2	6	15
Промышленные заводы	–	3	1	1	2,5	7,5
Строительно-монтажные управления	–	7	4	3	6	20
Итого	–	15	7	6	14,5	42,5

Источники

1. Иванов А. Профессиональный маркетинг. СПб. : Питер, 2011.

2. Shapiro B., Bonoma T. Segmenting Industrial Markets. Lexington, Mass. : Lexington Books, 1983.

3. Голубков Е. П. Сегментация и позиционирование // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4.

БОРИСОВ Иван Александрович

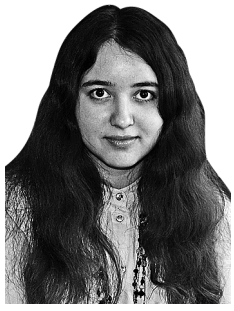
Старший преподаватель кафедры политической экономии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-52
e-mail: borisovivan2006@yandex.ru

ИЛЮХИН Алексей Александрович

Кандидат экономических наук, профессор кафедры политической экономии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-52
e-mail: diplom@uralweb.ru



АНДРЕЕВА Любовь Андреевна

Студент 4-го курса департамента экономики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-52
e-mail: lubovandreeva@gmail.com

Структура вознаграждения работников на рынке труда Уральского региона: влияние мотивов фирмы на оптимальную форму контракта

Ключевые слова: экономика труда; микроэкономика; теория контрактов; стимулирование; вознаграждение; заработная плата; рынок труда.

На основе регрессионного анализа факторов выбора фирмами структуры вознаграждения работников на рынке труда Уральского региона теоретически обоснована гипотеза, позволяющая выявить основные мотивы фирмы в зависимости от структуры вознаграждения. В ходе исследования подтверждено наличие у фирмы мотива перекладывания риска на работника, а также стимулирования отдельных категорий работников. Выявлены существенные межотраслевые различия в подходах к формированию системы вознаграждения.

Заработная плата является одним из ключевых параметров равновесия на рынке труда. Вместе с тем очевидно, что заработная плата представляет собой часть системы вознаграждения работников, а модель ее формирования находится в сложной взаимосвязи с другими денежными и неденежными элементами вознаграждения. Модель формирования системы вознаграждения, в свою очередь, в значительной степени определяется характеристиками предприятия и рынка труда, в том числе региональными и национально-экономическими особенностями. Исследование различий в механизмах оплаты труда занимает значительное место в современной экономике труда.

Экономическая теория предлагает несколько альтернативных объяснений различий в системе вознаграждения работников.

© Борисов И. А., Илюхин А. А., Андреева Л. А., 2013

Первое объяснение заключается в специфических локальных параметрах рынка труда, в условиях ограниченной мобильности рабочей силы. В этом случае политика в области вознаграждения будет зависеть от параметров, определяющих локальное предложение труда и спроса на труд со стороны конкурентов. К таким параметрам могут относиться: тип населенного пункта и его близость к крупным экономическим центрам, параметры отрасли, размер предприятия и т. п. При этом следует также ожидать, что фирмы не будут склонны к использованию широкого спектра денежных и неденежных форм вознаграждения, ограничиваясь стандартными формами оплаты труда.

Второе традиционное объяснение заключается в различии работников по уровню человеческого капитала и характеристикам индивидуального предложения труда. Фирма, осведомленная о предпочтениях разных типов работников, стремится привлечь работников с желаемыми характеристиками, предлагая им соответствующие типы контрактов. В этом случае на различные параметры вознаграждения должны влиять индивидуальные характеристики работников, в первую очередь косвенно свидетельствующие об их человеческом капитале, такие как пол, возраст, образование, стаж. При этом также следует ожидать достаточно широкого использования различных инструментов неденежного вознаграждения.

Третье объяснение вытекает из теории выравнивающих различий и предполагает, что определенные составляющие вознаграждения вводятся с целью компенсации непривлекательности рабочего места. При этом возможно достаточно широкое использование неденежных инструментов вознаграждения, если их финансирование оказывается для фирмы более выгодной альтернативой, чем повышение денежной составляющей (например, оплата служебной мобильной связи). В этом случае на вероятность использования различных инструментов вознаграждения будут влиять параметры рабочего места и отрасли.

Четвертое объяснение предполагает использование сложной структуры вознаграждения с целью стимулирования работников к приложению предписываемого уровня усилий. Наиболее полно модели стимулирующих контрактов были сформулированы в работах S. J. Grossman и O. D. Hart [1], B. Holmstrom и P. Milgrom [2]. D. I. Levine [3] выявляет значительный мотивационный эффект заработной платы. Многие исследователи подчеркивают существование проблемы выбора правильного сигнала для стимулирования работников. Примеры для разных отраслей приведены в работах следующих авторов: P. Oyer [4], P. Courty и G. Marschke [5], M. Gaynor et al. [6], B. A. Jacob и S. D. Levitt [7]. В этом случае на отдельные составляющие вознаграждения будут влиять параметры рабочего места, включая должность, а также параметры отрасли.

На структуру вознаграждения также могут воздействовать организационные традиции, унаследованные от советского рынка труда, где неденежные инструменты вознаграждения были единственным допустимым параметром конкуренции на рынке. В этом случае на использование отдельных параметров вознаграждения должны влиять такие параметры, как возраст предприятия, отрасль, форма собственности и др.

На основании проведенного анализа современных теорий заработной платы считаем, что наиболее полно структура вознаграждения может быть охарактеризована с помощью модели линейного контракта Б. Холмстрема и П. Милгрома [8]. Данная модель позволяет интегрировать в структуру контракта бóльшую часть рассмотренных теорий заработной платы и позволяет увидеть влияние ключевых мотивов фирмы на вид оптимального контракта.

Согласно данной модели оптимальный контракт включает в себя два ключевых элемента: постоянную и переменную часть.

Постоянная часть включает в себя резервную заработную плату, субъективную ценность прилагаемых работником в соответствии с контрактом усилий и выравнивающее

различие. В данной модели постоянная часть не играет мотивирующей роли и призвана обеспечить участие работников с заданными характеристиками в данном контракте. Таким образом, постоянная часть вознаграждения определяется в первую очередь наличием у фирмы рыночной власти, а также мотивами «фильтрации» работников по уровню человеческого капитала.

Переменная часть находится в линейной зависимости от результата выполнения контракта и сочетает два возможных мотива фирмы [9].

Первый мотив состоит в стимулировании работников к приложению предписываемых фирмой усилий. В этом случае базой для переменной части становятся индивидуальные результаты труда работника или результаты группы. Должна наблюдаться устойчивая взаимосвязь наличия и размера переменной части с параметрами технологии, связанными с верифицируемостью индивидуальных результатов, так как невозможность выбрать адекватную базу для стимулирования приводит к уменьшению доли переменной части или использованию только постоянной части.

Второй мотив заключается в перекладывании рисков выполнения контракта на работника. Если данный мотив преобладает над мотивом стимулирования, переменная часть будет зависеть прежде всего от индивидуальных характеристик, связанных с неприятием риска. За базу переменной части в этом случае могут выбираться параметры эффективности фирмы, на которые работник непосредственно не может влиять.

Возникает нетривиальный вопрос: насколько отечественные фирмы заинтересованы в эффективном использовании труда работников? Российский рынок труда имеет ряд особенностей, позволяющих фирмам не руководствоваться мотивом стимулирования при формировании трудового контракта. Во-первых, для российского рынка труда характерна относительно высокая рыночная власть работодателя, дающая возможность существенно экономить на заработной плате, эффект от которой может превышать выигрыш от более высокой эффективности при стимулировании. Данный аргумент только усиливается высокой монополизацией продуктовых рынков, что ослабляет общие стимулы к повышению эффективности. Во-вторых, на российском рынке труда номинально высокое предложение квалифицированных кадров. В условиях относительного избытка квалифицированных кадров фирмы могут не рисковать потерять квалифицированного работника, предлагая ему условия контракта, не стимулирующие к приложению усилий.

Особенности формирования и динамики заработной платы на российском рынке труда нашли отражение во многих отечественных исследованиях. Наиболее полно механизмы формирования заработной платы раскрываются в работах В.Е. Гимпельсона [10], Р.И. Капелюшникова [11], А.Ю. Ощепкова [12] и др. Важной особенностью данных исследований являлось использование в качестве данных Обследования заработных плат по профессиям (ОЗПП). Несмотря на высокую репрезентативность и достоверность используемых данных, ОЗПП не позволяет детально анализировать структуру вознаграждения работников из-за чрезвычайно укрупненного деления заработной платы; кроме того, данная база данных не подходит для анализа неденежной составляющей вознаграждения.

На основании проведенного анализа нами были выдвинуты следующие гипотезы для эмпирической проверки.

1. Соотношение переменной и постоянной части, а также база переменной части определяются индивидуальными характеристиками, отражающими отношение к риску, параметрами индивидуальной технологии.

2. Степень формализации вознаграждения определяется индивидуальными характеристиками, в том числе отражающими уровень человеческого капитала работника.

3. Неденежные составляющие вознаграждения определяются параметрами отрасли и возраста предприятия, а также статусом работника.

На основе авторской базы данных был проведен регрессионный анализ факторов использования отдельных составляющих вознаграждения работника. Опрос проводился в 12 городах Уральского региона. Всего база данных охватывает 577 наблюдений. В анкете содержались вопросы, касающиеся индивидуальных характеристик работников, характеристик рабочего места, характеристик предприятия (фирмы) и характеристик вознаграждения. Анкета насчитывает 60 вопросов.

В качестве метода оценивания использовался пробит-анализ.

Анализ показал, что на выбор базы для переменной части вознаграждения оказывают влияние различные параметры.

Стимулирование на основе индивидуальных результатов реже используется для работников в возрасте 25–34 года и со стажем работы в компании свыше 15 лет. Интересно, что такая система стимулирования привлекает работников, для которых содержание работы является основным мотивом трудоустройства. Среди отраслей, использующих данный тип контракта, отмечаются банковская и финансовая сфера, а также здравоохранение. Переменная часть, зависящая от индивидуальных результатов, значимо чаще используется фирмами с иностранными и государственными собственниками.

Среди индивидуальных характеристик, влияющих на использование надбавки по результатам всей группы, значимым оказывается только мотив получения дохода, что косвенно может объясняться возможностью распределения риска между членами коллектива. Параметры рабочего места не влияют на использование данной формы вознаграждения. Данная форма контракта значимо чаще используется в легкой промышленности и не используется в здравоохранении; кроме того, при определенной спецификации модели вероятность выбора данной формы оказывается выше в тяжелой промышленности и торговле. Относительно чаще данная форма контракта используется в ИП, что также может быть связано с типом отрасли, и отсутствует на предприятиях с иностранными собственниками. Также данная форма характерна для предприятий с численностью 500–1 000 сотрудников.

Надбавка по результатам всей фирмы не характерна для работников, имеющих несколько рабочих мест и имевших неудачную попытку открытия бизнеса, что согласуется с ранее полученными результатами, так как данная форма вознаграждения при прочих равных условиях содержит меньшую вариацию в заработках. Также данная форма положительно связана с субъективной оценкой профессионализма работника, так как именно в случае сложного квалифицированного труда фирме сложно подобрать правильную базу для стимулирующей части вознаграждения, а надбавка по результатам всей фирмы используется исключительно как инструмент распределения рисков, что предполагает установление премий на основе результатов всей фирмы (предприятия). Данная форма контракта характерна для легкой и тяжелой промышленности, а также для фирм с иностранными собственниками. Государственные учреждения значимо реже используют данную форму контракта, что можно объяснить их слабой заинтересованностью в перекладывании рисков на работников.

Неформализованная система надбавок в большей степени используется для оплаты труда сотрудников в возрасте 25–34 лет, что может объясняться меньшими требованиями к формализации системы вознаграждения, вызванной возрастными особенностями предложения труда. Также данная форма менее характерна для высококвалифицированных специалистов, что объясняется их более высокой конкурентоспособностью на рынке труда. Сделанный вывод подтверждается еще и тем, что среди опрошенных, отметивших данную форму контракта, только один респондент имел полное высшее образование. Неформализованная система не характерна для легкой промышленности (всего два наблюдения), ИТ, коммуникаций и связи, в здравоохранении (не встречается). Интересно, что данная форма контракта значимо чаще встречается в фирмах в возрасте от 10 до 20 лет, что может быть отражением сохранения политики в оплате труда, унаследованной из 1990-х годов.

На основе анализа метода расчета переменной части вознаграждения можно сделать вывод, что переменная часть, рассчитываемая как доля от достигнутого результата, в значительной степени определяется индивидуальными характеристиками работников. Так, вероятность использования данной формы значимо ниже для работников с высшим образованием, что объясняется более сложной технологией работы, при этом чаще встречается среди работников со стажем от 5 до 14 лет. Выборка показывает, что данная форма больше привлекает работников, заинтересованных в карьерном росте и содержании работы, так как это дает возможность повысить заработок и продемонстрировать высокую эффективность.

Расчет переменной части как доли от достигнутого результата характерен для строительства, торговли и здравоохранения. Интересно, что данная форма значимо чаще используется на фирмах, которые работники считают нестабильными, что, с одной стороны, свидетельствует об их стремлении к перекладыванию риска на работника, а с другой – может объясняться специфическим отношением работников к колебаниям вознаграждения. Данная форма также используется небольшими фирмами, что объясняется мотивами распределения риска, и фирмами, управляемыми региональными и иностранными собственниками.

Переменная часть, устанавливаемая как процент от оклада, в большей степени характерна для тяжелой промышленности, транспорта, а в некоторых спецификациях модели – для банков и финансовых организаций и предприятий с государственной собственностью. Кроме того, в отличие от предыдущего случая работники чаще считают такие предприятия достаточно стабильными.

На соотношение переменной и постоянной частей влияют как индивидуальные характеристики, так и характеристики рабочего места и фирмы. Например, значительное превышение постоянной части над переменной в меньшей степени характерно для работников в возрасте 45–54 лет, работников с высшим образованием, положительно коррелирует с субъективной оценкой профессионализма. Такое соотношение в меньшей степени характерно для здравоохранения и в большей степени – для предприятий с иностранными собственниками. Также данное соотношение положительно влияет на субъективную оценку стабильности фирмы. Значительное превышение переменной части над постоянной в меньшей степени характерно для работников в возрасте 25–34 лет, в большей степени – для работников со стажем 5–14 лет и работников, для которых заработная плата является основным мотивом трудоустройства. Также данное соотношение положительно коррелирует с субъективной оценкой профессионализма. Среди отраслей, для которых такая структура вознаграждения не характерна, отмечаются банки и финансовые организации, транспорт. Интересно, что работники со значительным превышением переменной части значимо чаще отмечают либо высокую стабильность, либо высокую нестабильность компаний.

Отсутствие материального денежного стимулирования в меньшей степени характерно для работников с высшим образованием и работающих по специальности, а также работников, заинтересованных в карьерном росте. Данный показатель характерен также для фирм, которые работники оценивают как очень стабильные и нестабильные. Использование материальных денежных инструментов вознаграждения в дополнение к должностному окладу менее характерно для небольших предприятий и предприятий с собственниками из региона.

Комбинации денежных инструментов вознаграждения в значительной степени определяются параметрами фирм и, как правило, положительно связаны с показателями возраста и опыта работника.

Использование неденежных инструментов не характерно для работников, не имеющих подчиненных, для отраслей торговли и здравоохранения, государственных учреждений и фирм с численностью менее 100 работников. Также можно сделать вывод, что

неденежное стимулирование не распространено среди работников-исполнителей. Выборка показывает, что работа в фирмах, не предоставляющих неденежного вознаграждения, не характерна для работников, имевших неудачный опыт организации бизнеса.

В целом комбинации неденежных форм вознаграждения также определяются параметрами отрасли. Вознаграждение в виде обучения за счет фирмы более характерно для высококвалифицированных специалистов и руководителей. Вознаграждение в виде скидок на медицинское обслуживание не характерно для работников, имеющих более одного рабочего места, а также имевших неудачный опыт организации бизнеса. Данный показатель положительно коррелирует с субъективной оценкой профессионализма. Данный тип вознаграждения характерен для легкой и тяжелой промышленности и предприятий с иностранными собственниками и не характерен для государственных учреждений и ИП.

Неденежное вознаграждение в форме оплаты мобильной связи не встречается у работников в возрасте старше 45 лет и со стажем свыше 15 лет, руководителей предприятий, отраслей ЖКХ, образования, транспорта, здравоохранения и государственных учреждений. Оплата мобильной связи не характерна для работников-исполнителей, хотя значимо чаще встречается среди высококвалифицированных специалистов и служащих. Данная форма вознаграждения значимо чаще встречается на предприятиях легкой промышленности, ИТ и связи, на предприятиях с численностью свыше 10 тыс. работников.

Неденежное вознаграждение в форме оплаты обучения и повышения квалификации отрицательно связано с возрастом работников и положительно связано со стажем работы, а также значимо чаще встречается в отношении работников, имевших неудачную попытку открытия бизнеса. В отдельных спецификациях модели данная форма вознаграждения оказывается характерной для высококвалифицированных работников и руководителей структурных подразделений. Также данная форма вознаграждения значимо чаще встречается у работников, для которых престиж работы и наличие знакомых в компании является основным мотивом трудоустройства. Данная форма вознаграждения в большей степени характерна для тяжелой промышленности и образования. Вознаграждение в форме путевок в санатории характерно для работников со стажем от 5 до 14 лет и руководителей предприятий. Данная форма значимо чаще встречается на предприятиях тяжелой промышленности, ЖКХ и транспорта, а также предприятиях с численностью работников свыше 100 чел.

Вознаграждение в форме оплаты питания не характерно для всех отраслей, кроме тяжелой промышленности и строительства.

Оплата транспортных расходов не встречается в здравоохранении, характерна для тяжелой промышленности, строительства и транспорта, а также предприятий с численностью работников 500–1 000 чел. и возрастом от 10 до 20 лет.

Таким образом, было выявлено, что конкретная комбинация неденежных форм вознаграждения в значительной степени определяется масштабами предприятия и издержками на предоставление конкретных форм вознаграждения.

Источники

1. Grossman S. J., Hart O. D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94 (4).

2. Holmstrom B., Milgrom P. Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives // Econometrica. 1987. Vol. 55. No. 2.

3. Levine D. I. Just-Cause Employment Policies in The Presence of Worker Adverse Selection // Journal of Labor Economics. 1991. Vol. 9 (3).

4. Oyer P. The Fiscal Year Ends and Nonlinear Incentive Contracts: The Effect on Business Seasonality // Quarterly Journal of Economics. 1998. Vol. 113 (1).

5. Courty P., Marschke G. An Empirical Investigation of Gaming Responses to Explicit Performance Incentives // Journal of Labor Economics. 2004. Vol. 22 (1).

6. Gaynor M., Rebitzer J., Taylor L. J. Physician Incentives in Health Maintenance Organizations // Journal of Political Economy. 2004. Vol. 112 (4).

7. Jacob B. A., Levitt S. D. Rotten Apples: an Investigation of The Prevalence and Predictors of Teacher Cheating // Quarterly Journal of Economics. 2003. Vol. 118 (3).

8. Holmstrom B., Milgrom P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics, and Organization. 1991. Vol. 7. Special Issue (Papers from The Conference on The New Science of Organization).

9. Schattler H., Sung J. The First-Order Approach to the Continuous-Time Principal-Agent Problem with Exponential Utility // Journal of Economic Theory. 1993. Vol. 61.

10. Гимпельсон В. Е. Нужны ли нашей промышленности квалифицированные работники? История последнего десятилетия. М. : ГУ–ВШЭ, 2010.

11. Капелюшников Р. И. Механизмы формирования заработной платы в российской промышленности. М. : ГУ–ВШЭ, 2003.

12. Ощепков А. Ю. Неравенство в заработках: роль профессий. М. : ГУ–ВШЭ, 2011.

13. Kahn L. M., Sherer P. D. Contingent Pay and Managerial Performance // Industrial and Labor Relations Review. 1990. Vol. 43 (3).

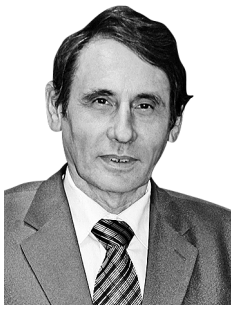
14. Krueger A. B., Summers L. H. Efficiency Wages and The Inter-Industry Wage Structure // Econometrica. 1988. Vol. 56 (2).

15. Lazear E. P. Performance Pay and Productivity // American Economic Review. 2000. Vol. 90 (5).

16. MacLeod W. B., Malcomson J. Implicit Contracts, Incentive Compatibility, and Involuntary Unemployment // Econometrica. 1989. Vol. 57.

17. Muller H. M. The First-Best Sharing Rule in the Continuous-Time Principal-Agent Model with Exponential Utility // Working Paper Series in Economics and Finance. 1996. No. 145. Dec.

ГРЕЙЗ Георгий Маркович



Кандидат технических наук, доцент кафедры экономики торговли

Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)
454080, РФ, г. Челябинск, пр. Ленина, 76
Контактный телефон: (351) 267-93-03
e-mail: kras1708@mail.ru

КАТОЧКОВ Виктор Михайлович

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики торговли

Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)
454080, РФ, г. Челябинск, пр. Ленина, 76
Контактный телефон: (351) 267-92-88

МАРКОВСКИЙ Владимир Андреевич

Ассистент кафедры экономики торговли

Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)
454080, РФ, г. Челябинск, пр. Ленина, 76
Контактный телефон: (351) 267-93-03
e-mail: v.a.markovsky@gmail.com

Логистическая оптимизация процесса управления материальными запасами промышленного предприятия

Ключевые слова: логистика; управление запасами; промышленное предприятие; снабжение; производство; сбыт; оптимизация запасов внутри логистических процессов; размер партий материальных ресурсов; ритм движения материальных потоков.

Рассмотрен вариант минимизации запасов внутри отдельных логистических процессов (в цепи «снабжение – производство – сбыт») за счет согласования размера партий материальных ресурсов (предметов труда) с производительностью логистических процессов. Доказано, что размер минимально необходимой партии определяется в зависимости от производительности смежных логистических процессов. Сравнение размеров фактических партий материальных ресурсов и ритма их движения внутри предприятия с расчетными (идеальными) параметрами позволит оценить оптимальность управления запасами на промышленном предприятии.

Управление материальными запасами относится к основным проблемам в логистике. Находясь в фокусе научных исследований многих ученых-логистов, эта проблема достаточно успешно решается на основе различных подходов. Современные достижения в этой области логистики обобщены во многих работах, в том числе в исследованиях Г. Л. Бродецкого, В. С. Лукинского, А. Н. Стерлиговой и др.

Управление материальными запасами является одной из функций управления экономической организационной структурой – цепью поставок. Эта сравнительно новая организационная структура предполагает, что ее управление отдано независимому логистическому оператору. Целью управления логистическими операциями является

© Грейз Г. М., Каточков В. М., Марковский В. А., 2013

удовлетворение заказов конечных потребителей этой цепи. Комплекс требований включает в себя поддержание заданного уровня таких показателей, как комплектность, документирование, время и последовательность поставок. Иногда эти требования объединяют понятием «совершенный заказ» (POF – Perfect Order Fulfilment) [1; 2].

В работе [3] отмечается, что в качестве характеристик POF используется от 3 до 11 показателей. На практике чаще всего применяется трехкомпонентная модель POF, включающая своевременность доставки, укомплектованность заказа, безошибочность его исполнения. Авторы работы [3] рассматривают POF как характеристику надежности цепи и инструмент синхронизации поставок.

Разнообразие требований потребителей и поставщиков к цепи поставок и частое отсутствие их экономического обоснования затрудняют удовлетворение этих требований для логистического оператора. По мнению авторов работы [4], решением этой проблемы является переход от статичного объектно-функционального подхода в изучении состояний цепи поставок к процессному.

Процессный подход позволяет создать новые модели функционирования логистических систем и исследовать новые экономические макроструктуры типа макроцепей поставок. Главным достоинством такого подхода является резкое сокращение необходимого количества информации при исследовании макроцепей.

В процессной модели цепи поставок нет необходимости анализировать детали, внимание следует сосредоточить на структуре и процессах логистической системы.

В рамках процессного подхода цепь поставок предлагается рассматривать не с объектно-функциональных позиций (поставщик-производитель, посредник, потребитель), а с процессно-операционных. При этом базовыми процессами являются: планирование – закупки – производство – доставка – возврат.

Представляется возможным перенести подобный подход рассмотрения цепи поставок на логистическую систему промышленного предприятия, взяв в качестве базовых процессов следующую последовательность: материально-техническое обеспечение (снабжение) – производство – реализация (сбыт).

Управление предприятием не следует считать более простой задачей, чем управление цепью поставок. В работе [5] справедливо отмечается, что объединение трех составляющих «поставка – производство – потребление» даже в рамках единого холдинга достаточно сложно. Подсистемы, осуществляющие эти процессы, рассматриваются как независимые игроки, каждый из которых имеет свои цели и задачи.

Одним из направлений оптимизации логистических цепочек в рамках производства предприятия является оптимизация запасов внутри отдельных логистических процессов.

В идеале если скорость поставки материального ресурса будет равна скорости потребления, то величина запасов будет равна нулю. В реальности и поставки, и потребление имеют не непрерывный, а дискретный характер. Движение ресурсов осуществляется партиями определенного размера.

Представим, что движение ресурсов внутри предприятия, между предприятиями и вне предприятий проходит по цепи «снабжение – производство – сбыт». Для максимально возможного снижения запасов материальных ресурсов необходимо согласование размера партий этих ресурсов с производительностью логистических процессов.

Попытка решить подобную задачу для производственной цепочки предпринята в работе [5]. В соответствии с описываемым подходом производительность производственной цепочки из m звеньев определяется производительностью последнего звена V_m. Допустим, что время поставки от предыдущего производственного звена $(m-1)$ звену m составляет t_m, а для производства одной единицы продукции m требуется K_m единиц продукции $(m-1)$. Предположим, что запасов продукции $(m-1)$ у звена m нет. В этом случае расчет минимальной величины партии продукции $(m-1)$, достаточной

для поддержания производительности звена m, в работе [5] предлагается проводить по формуле

$$n_m = \frac{V_m \times t}{K_m}. \quad (1)$$

Следует отметить, что если K_m – это количество единиц продукции (m – 1), необходимое для производства одной единицы продукции m, то формула (1) должна иметь иной вид:

$$n_m = V_m \times t_m \times K_m. \quad (2)$$

Приведем далее формулы из работы [5] с учетом внесения авторских дополнений. Размер минимальной партии от звена (m – 2) к звену (m – 1) будет равен соответственно

$$n_{m-1} = V_{m-1} \times t_{m-1} \times K_{m-1}. \quad (3)$$

Производительность звена (m – 1) (V_{m-1}) должна согласовываться с возможностями поставки партии размером n_m и поэтому должна быть не менее чем n_m / t_m или, исходя из формулы (2), должна быть равна $V_m K_m$, тогда

$$n_{m-1} = V_m \times t_{m-1} \times K_m \times K_{m-1}. \quad (4)$$

Таким образом, для любого звена i величина поставки от звена (i – 1) будет равна

$$n_i = V_m \times t_i \times \prod_{i-1}^{m} K_i. \quad (5)$$

По аналогии используем подобный подход не для технологической цепи, включающей производственные звенья, а для промышленного предприятия в целом. Принципиальная схема такого движения ресурсов представлена на рисунке.

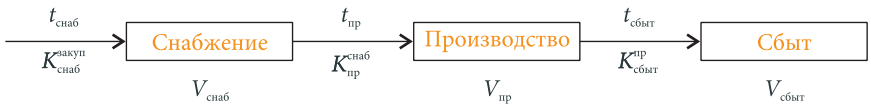


Схема движения ресурсов

Рассмотрим условный пример.

Пусть для сбыта $V_{сбыт}$ = 1 000 ед./сут; $t_{сбыт}$ = 0,5 сут; $K^{пр}_{сбыт}$ = 1 (для сбыта одной единицы готовой продукции необходимо производство также одной единицы).

$V_{снаб}$, $V_{пр}$, $V_{сбыт}$ – производительность соответственно процессов снабжения, производства и сбыта;

$K^{закуп}_{снаб}$, $K^{снаб}_{пр}$, $K^{пр}_{сбыт}$ – количество единиц материальных ресурсов предыдущего процесса (верхний индекс), необходимого для создания единицы материального ресурса данного процесса (нижний индекс);

$t_{снаб}$, $t_{пр}$, $t_{сбыт}$ – время поставки партии для обеспечения процессов снабжения, производства и сбыта соответственно.

Для производства: $V_{пр}$ = 1 000 ед./сут; $T_{пр}$ = 0,5 сут; $K^{снаб}_{пр}$ = 10 (для производства единицы готовой продукции необходимо 10 условных единиц ресурсов снабжения).

Для снабжения:

$V_{снаб}$ = 1 000 ед./сут; $T_{снаб}$ = 3 сут; $K^{закуп}_{снаб}$ = 1 ед. рес. снаб. (для обеспечения единицы ресурсов снабжения необходима закупка также одной единицы).

Выполним расчет минимальных партий:

$$n_{сбыт} = V_{пр} \times t_{пр} \times K^{пр}_{сбыт} = 1\,000 \times 0,5 \times 1 = 500 \text{ ед.}$$

$$n_{\text{пр}} = V_{\text{пр}} \times t_{\text{пр}} \times K_{\text{сбыт}}^{\text{пр}} \times K_{\text{пр}}^{\text{снаб}} = 1\,000 \times 0,5 \times 1 \times 10 = 5\,000 \text{ ед.}$$

$$n_{\text{снаб}} = V_{\text{пр}} \times t_{\text{снаб}} \times K_{\text{сбыт}}^{\text{пр}} \times K_{\text{пр}}^{\text{снаб}} = 1\,000 \times 3 \times 1 \times 10 = 30\,000 \text{ ед.}$$

Периодичность поставок составит для обеспечения:

- сбыта: 1 000/500 = 2 раза/сут;
- производства: 10 000/5 000 = 2 раза/сут;
- снабжения: 1 раз за 3 суток, или 0,33 раза/сут.

Естественно, данный подход является демонстрацией идеального варианта, а не производственной инструкцией. Подобные расчеты могут дать ориентировочную базу, относительно которой можно сравнивать размеры фактических партий материальных ресурсов и по разности оценивать оптимальность управления запасами на промышленном предприятии.

В рамках подобного подхода промышленное предприятие можно рассматривать как аналог живого организма, а материальные потоки – как кровь этого организма. Движение крови (потоков) для поддержания жизнеспособного состояния должно осуществляться без задержки, образования тромбов (материальных запасов). Для этого должен быть задан определенный ритм движения без тромбов или пропусков.

Для предприятия этот ритм задается соотношением параметров внешней среды (спрос) и возможностями внутренней среды. В качестве задающих параметров могут выступать информационные или финансовые потоки или их сочетание.

В идеале чем больше частота «сердечного ритма» предприятия, тем эффективней деятельность предприятия. Это может служить определенным ориентиром.

Например: объем выпуска продукции 12 млн р. в месяц, в день 12/30 = 0,4 млн р. В том числе материалы и полуфабрикаты 6 млн р., в день 6/30 = 0,2 млн р.

Фактически продажи проводятся партиями по 4 млн р., а закупки по 2 млн. р. Коэффициент отклонения по продажам $K_{\text{прод}} = 4/0,4 = 10$, по закупкам $K_{\text{зак}} = 2/0,2 = 10$.

Естественные ограничения логистической системы и внешней среды не позволяют сохранять идеальный (частый) ритм, поэтому доводить подобный подход до абсурда не следует. Тем не менее расчет подобных коэффициентов может быть полезен при сравнении различных вариантов организации производства.

Источники

1. Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой: пер. с 4-го англ. изд. М. : ИНФРА-М, 2005.
2. Кристофер М., Пэк Х. Маркетинговая логистика. М. : Изд. дом «Технологии», 2005.
3. Зайцев Е. И., Уваров С. А. Применение показателя «совершенный заказ» в логистике распределения // Логистика и управление цепями поставок. 2012. № 4.
4. Зайцев Е. И., Парфёнов А. В., Уваров С. А. Процессная модель формирования надежных цепей поставок // Логистика и управление цепями поставок. 2012. № 2.
5. Решетников И., Козлецов А. Оптимизация логистических цепочек в производстве // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2011. № 1.

КЛАДОВ Михаил Николаевич

Магистр философских наук, ассистент кафедры философии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул.8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-11
e-mail: philos@usue.ru

Концепция «чистого языка» и эстетическое в языке перевода

Ключевые слова: перевод литературного текста; эстетическое; перевод; переводимость; «чистый язык».

Исследуется концепция «чистого языка» в контексте теории перевода. Рассмотрение проблемы переносится с феноменологического аспекта в семиотический. Поднимается проблема функционирования языка как эстетического начала. Делается вывод, что именно в переводе литературного текста, во взаимодействии языков, и проявляется эстетическое языка.

В своей работе «Задача переводчика» В. Беньямин предложил философской теории перевода рассматривать перевод литературного текста не как передачу с одного языка на другой, а как возможность заметить внеисторическое родство языков, возможность чистого языка. Задача переводчика в этом случае – «...заставить вызреть в переводе семя чистого языка» [1. С. 103]. Для В. Беньямина задача эта выполняется лишь в одном случае, только переводом «дословным», собственно таким переводом, который работает с творчеством языка и обращается к самому языку. Такой перевод является возможностью расширения границ языка прибытия (как и в теории, заданной Ф. Шлейермахером).

В. Беньямин переворачивает как теоретическое, так и общеупотребительное значение слова «переводимость». Он придает этому термину смысл собственно эстетический (так или иначе, этот смысл всегда присутствовал, но В. Беньямин не просто придал ему особый статус, а сделал его исключительным, если не единственно значимым). Переводимость для него – это не то, насколько текст-источник возможен или поддается переводу, это характеристика его сущности, каковую В. Беньямин уравнивает с эстетическими характеристиками самого текста-источника вне зависимости от того, найдется ли среди всех его читателей тот, кто способен будет перевести этот текст. Это явленность творчества языка, которая подводит язык к его границам, раскрывает перед ним его возможности. Переводимость – это качество самого литературного текста, это тот потенциал «таинственного, поэтического», что в нем заложен автором. «Чем ниже качество и достоинство его [оригинала] языка, чем сильнее в нем элемент сообщения, тем меньше перевод получает от него, покуда тяжеловесное преобладание смысла, которое далеко не служит рычагом совершенствования перевода, не сводит последний на нет. Чем выше уровень произведения, тем более оно переводимо даже при самом мимолетном прикосновении к его смыслу» [1. С. 109], т. е. В. Беньямин говорит о преодолении чисто «фактографического сообщения» ауторефлексивной кодировкой этого сообщения.

Если использовать метафору Ж. Деррида, «читающего» текст В. Беньямина, то получается, что любой перевод – это игра со значениями, как и в литературном тексте, перевод высказывает только это. «Перевод стремится не высказать то или это, не сообщить

© Кладов М. Н., 2013

некий запас смысла, но заметить сродство между языками, выставить напоказ свою собственную возможность» [1. С. 45].

Это существование в «напряжении», существование как возможность между не-переводами, для В. Беньямина и определяется переводимостью. Переводимость становится качественной спецификой литературного текста, причем такой спецификой, которая проявляется только на границе языка (к которой подходит литературный текст) и вне языка, в контексте с другими языками, в переводе.

По мнению Ю. М. Лотмана, «...Именно в литературном произведении слово „текст“ оправдывает свою этимологию (textum от *texto* – сотканный, сплетенный). Ибо все богатство оппозиций плана выражения придает тексту и необычайную смысловую глубину, и индивидуальность, не сводимую к механической сумме всех отдельно извлеченных из плана содержания мыслей» [2. С. 207]. Это соотносится с мыслью В. Беньямина: существенным в литературе является не сообщение, не высказывание. Код и история, код, который отсылает к себе, к правилам своего собственного построения, и является переводимостью оригинала.

Но на данном этапе вернемся к «чистому языку». Для В. Беньямина (как и для Ж. Деррида) перевод есть нечто большее, чем «воссоздание» текста одного языка на другом языке. Перевод – возможность, в которой является «чистый язык», истина о языке и истина языка, «нет ничего важнее перевода» [3. С. 40]. Истина языка и есть то, во что они все по отдельности «интенционально целят», это возможность обозначить означаемое вне контекстов производства значения. В переводе языки *дополняют* друг друга, явственнее сигнализируют «абсолютно» означаемое, означаемое, которое ни один язык в отдельности означить не в состоянии, а лишь стремится это сделать. «Сквозь каждый язык визируется нечто, что есть для них одно и то же и чего, однако, ни один из языков не может достичь в отрыве от других... То, во что они – каждый по отдельности и все вместе – интенционально целят в переводе, это сам язык как вавилонское событие, язык, который не является универсальным языком в лейбницевском смысле, язык, который тем более не является естественным языком, оставляемым каждым на своей стороне, это языкобытие языка, язык или языковая деятельность *как таковые*, то единство без какой бы то ни было самотождественности, которое делает так, что имеются языки и что они суть языки» [3. С. 70–71].

С точки зрения философской теории перевода, теория «чистого языка» вызывает несколько возражений. Во-первых, примеры использованные В. Беньямином, чрезмерно упрощают ситуацию. У. Эко писал: «...понятие неизменного пропозиционального содержания приложимо лишь к очень простым высказываниям, которые выражают состояния мира и не являются, с одной стороны двусмысленными, а с другой – ауторефлексивными» [4. С. 418], какими, например, являются «поэтические» высказывания. Во-вторых, классическое возражение, построенное на понятии «третьего лица». Если мы предполагаем язык *X*, в котором соотносятся *A* и *B*, *A*, являющееся текстом на языке Альфа, а *B* – текстом на языке Бета и *B*, являющееся верным переводом *A* и ему равнозначным, то чтобы проверить эквивалентность текста на языке *X* тексту *A*, потребуется метаметаязык Гамма, а чтобы проверить это, потребуется еще один метаязык, и так ad infinitum [5. С. 221].

С другой стороны, эти возражения строятся на включении концепции «чистого языка» (помимо Ж. Деррида, повлиявшей, в частности, на концепции таких философов, как Поль де Манн и Нираньяна) в ряд концепций, проектирующих создание единого языка, «рационального» языка, выявления «языка мышления» универсального по отношению к функционированию человеческого разума, формализированного языка [4. С. 416–417].

Для нас основополагающим является скорее не концепция «чистого языка» как такового, а понятие «переводимость» как категория эстетическая, дающая возможность «заметить» в литературном переводе эстетический потенциал языка текста-источника,

а через его контакт с языком текста-прибытия – творческий, эстетический потенциал языков. Перевод своим совершенно особым отношением к литературному тексту способен выявить или заметить то, каким образом функционирует текст-источник, и то, как он может функционировать, если его переместить (перевести) в другое языковое поле.

Обратимся к проблеме автопереводов, когда автор литературного текста является и его переводчиком. С точки зрения семиотики, по формулировке Ю. М. Лотмана, «...чтобы достаточно сложное сообщение было воспринято с абсолютной идентичностью, нужны условия, в естественной ситуации практически недостижимые: для этого требуется, чтобы адресант и адресат пользовались практически идентичными кодами, т. е., фактически, чтобы они в семиотическом отношении представляли как бы удвоенную одну и ту же личность, поскольку код включает не только определенный двумерный набор правил шифровки–дешифровки сообщения, но обладает многомерной иерархией... Если добавить влияние культурной традиции (семиотической памяти культуры) и неизбежную индивидуальность, с которой эта традиция раскрывается тому или иному члену коллектива, то станет очевидно, что совпадение кодов передающего и принимающего в реальности возможно лишь в некоторой весьма относительной степени. Из этого неизбежно вытекает относительность идентичности исходного и полученного текстов» [6. С. 13–14]. Для Ю. М. Лотмана тождественность между адресатом и адресантом невозможна именно по причине их различного семиотического опыта, по причине их различия вообще. Сообщение формируется адресантом из его собственных коннотаций, связанных с той или иной языковой единицей.

Если мы используем этот подход для решения проблемы специфики перевода, то ситуация по очевидным причинам усугубляется. Но самое интересное заключается как раз в том, что переводчик литературного текста может быть и автором этого текста, т. е. это и есть «удвоенная в семиотическом отношении личность». Казалось бы, в межъязыковом переводе автоперевод сам по себе должен быть идеален (в том смысле, что перекодировку производит автор кода), ибо все «идеальные» условия соблюдены. Но это, конечно, не так. Поясним наше утверждение.

1. Автор производит «перекодировку» уже другим кодом, другим языком, что неизбежно в случае с не просто сложным сообщением, а сверхсложным, каким является литература, к тому же ауторефлексивным, с привязкой к самому способу кодировки.

2. Автор, производя перекодировку через несколько лет, может обладать уже другим «семиотическим опытом», т. е. это уже не тот же самый автор. Представим ситуацию: Л. Н. Толстой берется переводить «Анну Каренину», но переводит он ее после своего «обращения», после отказа от «искусства и его искусов». Можно предположить, что текст-прибытие, полученный в результате такого перевода, будет менее узнаваем, чем любая голливудская экранизация оригинальной «Анны Карениной». Сходную ситуацию можно предположить и с Н. В. Гоголем, переводящим «Мертвые души» после его «обращения» (как известно, он интерпретировал, но не переводил).

Но можно обратиться и к не столь радикальной трансформации автора. В. Набоков активно занимался автопереводами. Почти все его русскоязычное творчество переведено на английский либо им самим, либо в соавторстве, при жестком контроле с его стороны [7. С. 552–553; 571–572; 577; 620–622; 772; 778–779].

Конечно, автоперевод невозможно полностью уравнять с переводом уже потому, что у автора есть право изменить свой текст в переводе настолько, насколько он сочтет это возможным. Но автоперевод (и в какой-то степени вообще ситуация писателей билингвистов, таких как В. Набоков, Д. Джойс, С. Беккет, И. Бродский и др.) дает возможность увидеть функционирование их языка в их вероятных вариантах, возможность увидеть если и не «интенцию произведения», то интенцию автора. И самое главное – язык автора в случае автоперевода как бы выходит за рамки собственно конкретных языков, в автопереводе взаимодействующих. Заметим, что возможность эта в полной

мере является при точном автопереводе (если вопрос о «точности» в данном случае вообще уместен), при том, что автор не кардинально изменил свое отношение к своему же тексту, что он его в большей степени перевел, а не переработал. Таким случаем для нас является рассказ «Весна в Фиальте», переведенный на английский как «Spring in Fialta».

«Весна в Фиальте» начинается по-прустовски мерно, но не по-прустовски коротко: «Весна в Фиальте облачна и скучна», что на английском: «Spring in Fialta is cloudy and dull». Набоков четко сохраняет основную аллитерацию на «л» и саму суть начала: мерно, скучно, коротко. Весь первый абзац – это первые штрихи Фиальты, ее атмосфера и несколько деталей. Атмосфера подчеркивается густотой аллитераций и звуков, что всегда было сложностью для литературного перевода. Как перевести: «Море, опоенное и опресненное дождем» – «The sea, its salt drowned in a solution of rain». Несколькими абзацами ниже, достаточно сложное предложение для перевода: «Со ступеньки встал и пошел, с выпученным серым, пупастым животом, мужского пола младенец, ковыляя на калачиках и стараясь нести зараз три апельсина, неизменно один роняя, пока сам не упал, и тогда мгновенно у него все отняла тремя руками девочка с тяжелым ожерельем вокруг смуглой шеи и в длинной, как у цыганки, юбке». Вариант В. Набокова (а вернее его перевода, видимо, единственно верный вариант): «A pantless infant of the male sex, with a taut mud-grey little belly, jerkily stepped down from a doorstep and waddled off, bow-legged, trying to carry three oranges at once, but continuously dropping the variable third, until he fell himself, and then a girl of twelve or so, with a string of heavy beads around her dusky neck and wearing a skirt as long as that of a gipsy, promptly took away the whole lot with her more nimble and more numerous hands». Интересный случай – обычно строка в английском языке все же вмещает больше лексических единиц, чем строка в русском языке, на английском предложения зачастую бывают короче, но в данном случае мы видим, что английский текст куда массивнее во всех отношениях. В. Набоков сохранил все сочные подробности, умело и совершенно незаметно они умещены в одно предложение, но то, что в русском звучало «мгновенно у него все отняла тремя руками» в английском превратилось в достаточно громоздкую конструкцию – «promptly took away the whole lot with her more nimble and more numerous hands». «Странное» «калачики» превратилось в «странное» «bow-legged» (*букв.* «кривоногий»). При полном изменении структуры предложения В. Набоков сохранил ее ритм, так что все детали легко прочитываются в любом языке. Более тяжеловесные конструкции в тексте-прибытии дают о себе знать (они не совсем привычны, и это своеобразный «маргинальный дискурс» текста-прибытия, по Л. Венути), но, как нам кажется, в этом фрагменте срабатывает и эффект восполнения: произошла утрата аллитераций, но в тексте-прибытии они восполняются аллитерациями в тех же смысловых точках:

- со ступеньки встал и пошел – stepped down doorstep;
- выпученным пупастым – little belly.

Более ощутимое восполнение: в тексте-источнике все событие схвачено моментально, одним предложением, и сложность этому событию придают слова, их описывающие; структура предложения текста-прибытия сложнее, но она точнее схватывает саму сложность описания, само многообразие мелких штрихов, это действие описывающих.

Перевод дает возможность схватить потенцию творческого отношения к языку, и эта возможность существует между языков, одновременно неизбежно к ним привязанная. Элементарное «jerkily» наполняется контекстуальным значением, притом что точного (слово в слово) эквивалента в тексте-источнике ему нет, но именно в тексте-источнике определено, как такой младенец может спускаться по ступеням – конечно, только jerkily. В переводе замечается возможность слов «jerkily», «a pantless infant», «ковыляя на калачиках» становиться «элементами знака» (Ю. М. Лотман), элементами литературного произведения, и мы можем *заметить* аспект того, как они становятся литературностью литературы. В данном случае имеет смысл выйти на границу не столько

литературного текста, сколько текста художественного. Перед нами деталь (атом) художественного мира, которая замечается только в переводе, в контакте текстов, для их совместности, она не существует ни в одном из них. Мы можем заметить процесс того, когда «значение» становится «смыслом». Рассказчик «раскрывается, как глаз посреди города» и вбирает в себя мир, который вокруг него происходит, художественная реальность данного текста становится самим процессом смотрения этого глаза. Но фразы «раскрываюсь, как глаз посреди города», в английском тексте нет, ближайший эквивалент «I found myself, all my senses wide open» говорит нам о «смотрении» на реальность всем спектром чувств. Стоит говорить уже не о какой-то художественной реальности, привязанной к конкретному тексту, а о ее возможности между двумя этими текстами. Ситуация вненаходимости языка перевода отсылает нас к ситуации художественной реальности интертекстуального порядка, в смысле его существования между двумя текстами – текста-источника и текста-прибытия. «Глаз» из текста-источника замечает, как двигается ребенок в тексте-прибытии, и эта ситуация вненаходимости, ситуация, существующая уже для художественной реальности интертекста.

«Лолита» остается единственным литературным текстом подобного уровня, существующим одновременно на двух языках. Перекрестный анализ «Лолиты» и «Lolita» требует более серьезного изучения, чем мы себе можем позволить в рамках статьи. Отметим лишь то, на чем чаще всего останавливаются исследователи. Сравнение двух текстов позволяет точнее разобраться в нюансах действий, поступков героев, в некоторых смыслах, оставшихся чуть затемненными в тексте-источнике и тексте-прибытии. Оно позволяет как бы увидеть текст, рожденный на пересечении двух языков, или то, что мы на данном этапе назвали интертекстом, текстом пересечения текста-источника и текста-прибытия. Существует «Англо-русский словарь „Лолиты“», в котором собраны уникальные эквиваленты, неологизмы Набокова, и их нет ни в одном стандартном англо-русском словаре. Но самое важное, по мнению Б. Бойда, именно работа над созданием русской «Лолиты» позволила Набокову расширить свой литературный язык, как ряд неологизмов и работа по смешению языков, смешению историй и культур, которые он проделал в своем романе «Ада» [7. С. 583–585]. Т. е., помимо ситуации нового текста (интертекста) на пересечении «оригинала» и «перевода», перед нами ситуация того, как творчество языка в переводе реализуется в художественном творчестве конкретного автора – ситуация перевода присутствует в романе «Ада» сразу на нескольких уровнях: на сюжетном, в виде переводов, которые выполняют главные герои, и на уровне самой организации текста, когда фраза или слово даны с переводом и смыслы продуцирует зазор между значениями в разных языках, когда фраза, слово или чье-то имя на английском отсылает к сходному звучанию на русском или французском и смыслы продуцирует уже сходство, как в случае с персонажем по имени Rack.

Ситуацию имплицитного присутствия перевода в тексте можно рассмотреть на материале «случая Джойса», собственно говоря, не всего «случая», а самой острой проблемы, проблемы «Finnegans Wake» («Поминки по Финнегану», или «Финнеганов помин»). Как вообще переводить литературный текст, написанный сразу на нескольких языках (до сих пор есть разные мнения о том, сколько языков задействовал Д. Джойс)? Ж. Деррида обращается к своему любимому примеру из «Finnegans Wake»: «And he war» («war» как английское «война» и немецкое многозначное «был»). По его мнению, это невозможно перевести в обычном смысле перевода, суть этой фразы в ее множественности, в ее нахождении между языками, в том, что она уже есть перевод [3. С. 17–18]. У. Эко считает «Finnegans Wake» текстом многоязычным, но это многоязычие, с точки зрения английского языка, многоязычие фундированного именно в нем. У. Эко присоединяется к тому мнению, что «Finnegans Wake» – это способ «научить» английский язык выразить то, что он до этого выразить не мог: каламбуры, слова с двойным смыслом, сложносоставные слова, собранные из нескольких корней. Автоперевод (или

авторизованный перевод) Д. Джойсом знаменитого эпизода «Анна-Ливия Плюрабель» на итальянский показывает, что Д. Джойс предпринял попытку серьезной переработки текста, однако сделал то же, что и с оригиналом, – попытался «научить» итальянский тому, чего он не мог делать раньше [4. С. 362–375]. Роман «Finnegans Wake» уже сам по себе является переводом, текстом, находящимся вне одного языка, текстом, переводящим самого себя. В нем конкретный язык (английский) пытается «понять» себя в контакте с другими языками, и это «понять» выстроено как литературный текст.

Взаимно направленные интенции «языков» этого романа выявляют то, как язык может становиться эстетически значимым, языком литературы. Это как раз ход, предлагаемый У. Эко, а именно «приглашение рассмотреть, каким образом это воздействие вызывается», «разобрать устройство». Однако проблема глубже: «разбор устройства» позволяет увидеть некоторые принципы работы генератора смыслов, то, каким образом они становятся смыслами этого текста.

Случаи Джойса и Набокова демонстрируют, как язык в переводе литературного текста продуцирует значения собственно и делающие его языком литературы, аспектом становления литературности, делает явленными моменты эстетического становления языка, то, каким образом язык из знаков, передающих некое сообщение, становится языком эстетически значимым, языком как «элементом знака» (Ю. М. Лотман), отсылающим к самому себе, к новому собственно литературному производству значений и смыслов.

В. Беньямин проблематизировал понятие и проблему переводимости как эстетическое понятие и эстетическую проблему. Переводимость в этом понимании есть качество самого языка, его возможность быть литературным языком как языком, функционирующим эстетически. Перевод замечает этот эстетический аспект, делает его явным.

Можно сделать вывод: эстетическая составляющая понятия «переводимость» в концепции «чистого языка» позволяет заключить, что переводимость в целом – это то, насколько язык проявляет себя как творчество самого себя, это раскрытие его эстетических потенций, это эстетическое самого языка, это то, насколько он отказывается от «прагматики» фактографии, от «чистой» передачи сообщения и незаинтересованно, целенаправленно и без цели (И. Кант) любуется самим собой, ауторефлексивно кодирует сам себя. Языки текста-источника и текста-прибытия гетерогенны, они произведены разным способом, в зависимости от разных «причинных историй», разного способа производства значений. Их объединяет сам способ способа производства значений, тот способ, который реализует эстетическую функцию языка. Их объединяет *«эстетическое»* языка как целесообразное без цели, как самоценностное и не направленное на прагматику фактографии, как игра со значениями и смыслами, как то, что дает возможность актуализировать различия языков и одновременно заметить «чистый язык» как модус его собственно эстетической актуализации.

Источники

1. Беньямин В. Задача переводчика: предисловие к переводу «Парижских картин» Бодлера // Деррида Ж. Вокруг вавилонских башен. СПб. : Академ. проект, 2002.

2. Лотман Ю. М. Лекции по структуральной поэтике // Лотман Ю. М. и тартуско-московская семиотическая школа. М. : Гнозис, 1994.

3. Деррида Ж. Вокруг вавилонских башен. СПб. : Академ. проект, 2002.

4. Эко У. Сказать почти то же самое. Опыты о переводе. СПб. : Symposium, 2006.

5. Routledge Encyclopedia of Translation Studies / M. Baker (Ed.). L.: Routledge, 1998.

6. Лотман Ю. М. Внутри мыслящих миров. Человек – текст – семиосфера – история. М. : Языки русской культуры, 1999.

7. Бойд. Б. Владимир Набоков: американские годы: биография. М. : Изд-во «Независимая газета» ; СПб. : Symposium, 2004.

ШИЛОВЦЕВ Андрей Владимирович

Кандидат исторических наук, доцент кафедры общей и экономической истории

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-12
e-mail: andreyshilovtsev@mail.ru

СТОЖКО Константин Петрович

Доктор исторических наук, кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой общей и экономической истории

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-12
e-mail: kostskp@mail.ru

К вопросу о социальной безопасности личности в российской истории (социально-философские аспекты)

Ключевые слова: социальная безопасность личности; социальная справедливость; социальный институт; государственное насилие; сословная принадлежность; исторический процесс; российское общество.

Раскрывается эволюция феномена социальной безопасности личности в российском обществе в рамках исторической ретроспекции (IX – начало XX века). С социально-философских позиций рассматривается диалектическая взаимосвязь структуры и содержания социальной безопасности с состоянием российской государственности и развитием правовых институтов на каждом из крупных этапов российской истории. Показывается, что насилие со стороны монархического государства и отсутствие действенных мировоззренческих установок в отношении общественного развития приводили к возникновению угроз и опасностей, ликвидация которых, как правило, происходила в ходе крупных социальных конфликтов.

Проблема социальной безопасности личности в ее изначальном определении носит комплексный и междисциплинарный характер, что подразумевает необходимость расширенного подхода к определению ее атрибутивных свойств и методов разработанности.

В научной, и особенно энциклопедической, литературе этот феномен нередко ассоциируется с состоянием защищенности индивида от возможных угроз, опасностей, рисков и неопределенности. В действительности понятие социальной безопасности личности намного шире и не исчерпывается указанной формулировкой. При сохранении неизменной сущности, которая состоит в минимизации или в ликвидации условий, способных привести к одному или совокупности негативных последствий, ее содержание и структура в зависимости от создающихся условий могут быть различными.

Категория «социальная безопасность личности» характеризует непосредственную взаимосвязь человека и общества и может быть представлена как отношения между социальным субъектом и социальным объектом. В зависимости от того, каким образом социум влияет на личность, а личность социализируется в обществе, определяется ее адаптация в нем. Сюда же относится способность к *интериоризации* (т. е. формированию убеждений, ценностных ориентаций личности, «опредмечиванию» социальной

© Шиловцев А.В., Стожко К.П., 2013

и духовной реальности) и к социальному творчеству (например, к нормотворчеству). Иначе говоря, от характера связи субъекта и объекта в структуре социального отношения, которое составляет сущность феномена социальной безопасности, зависит возможность превращения личности из объекта манипулирования многообразными общественными силами и структурами в субъект социального творчества.

Одним из наиболее важных свойств социальной безопасности является материально-предметная сторона состояния бытия самой личности и результаты влияния на нее происходящих в обществе политических, экономических и культурных трансформаций.

Социальная безопасность личности как *объективный интерес* и ее *субъективная потребность* представляет собой диалектическое единство внутреннего мира человека и окружающей его внешней действительности. Под *объективным интересом* следует понимать *необходимость* субъекта в благах, ценностях и ресурсах, без которых он не может существовать и полноценно развиваться. *Субъективная потребность* – это уже запрос личности на определенные блага, «прошедший» через волю, психику и сознание индивида и трансформировавшийся в определенное значение, которым человек их наделяет.

Следовательно, личность может ощущать себя в опасности, если объективный интерес противоречит субъективной потребности, и наоборот. Первое несовпадение отражает объективную ситуацию нарушения баланса интересов человека, второе указывает на значения, которые личность придает тем или иным благам в своей жизни. Эта значимость может быть не вполне адекватна объективной реальности, поскольку психика и сознание, а также сфера подсознания индивида способны искаженно преобразовывать объективные интересы. Исходя из этого можно выделить две модальности социальной безопасности личности: *внутреннюю* и *внешнюю*. Первая означает состояние внутренней гармонии, т. е. когда человек живет в согласии со своей совестью. Вторая выражается в том, что индивид адаптирован к окружающей среде.

Крупнейший итальянский ученый эпохи Просвещения Джамбаттиста Вико, основатель философии истории, рассматривал историческое развитие как процесс сохранения человеческого рода. В результате он пришел к мысли об объективном характере исторического процесса, который представляет собой определенный круговорот времени – развитие всех народов по циклам, включавших по три эпохи (божественную, героическую и человеческую). В контексте каждой из них условия безопасности и ее характер отличаются, но главная цель – сохранение человека – остается неизменной. По мнению Дж. Вико, государство, которое обязано защищать и охранять личность, появляется именно в целях воспроизводства человека. Как только какое-либо государство перестает эффективно выполнять эту задачу, происходит смена эпох, начинается новая эра с новым типом государственного устройства (аристократическое государство, представительная монархия, демократическая республика и т. д.). Такие преобразования могут происходить в результате переворотов и отчаянной борьбы людей за свою безопасность и самосохранение (см. [1]). Государство, созданное людьми и развиваемое ими через отстаивание своей социальной безопасности, выступает по отношению к личности внешним субъектом, внешним миром и внешним фактором решения проблемы их защиты. Но и сама личность не должна полностью отдавать государству функцию обеспечения своей социальной безопасности, потому что государство – это группа конкретных личностей, которые отстаивают, в первую очередь, собственные интересы.

По мере того, как человек выходил за рамки своей физиологической природы и становился общественным существом, естественные угрозы уступали место социальным. Одной из главных становилось насилие со стороны государственных институтов. Известный русский социолог П. Сорокин отмечал: «...таков институт власти. Власть группы, задачей которой служит охрана порядка и безопасности членов группы, возникла

на почве этого инстинкта. Таков институт войска и полиции: задачей их служит защита жизни и безопасности граждан от внешних и внутренних врагов. Само явление права, указывающего дозволенное и недозволенное поведение, представляет собой институт, во многом обязанный тому же инстинкту индивидуального самосохранения» [2. С. 47], т. е. институты государства и права, появляющиеся для решения проблемы укрепления и развития социальной безопасности личности, уже сами в себе содержат социальные угрозы. Следовательно, чтобы составить представление о социальной безопасности личности, необходимо провести идентификацию социума, в условиях которого происходит ее формирование: состояния самой *государственности (суверенитет)* и *автономии личности*.

Важными историческими особенностями формирования и развития российской государственности на протяжении IX – начала XX века являлись: а) монархическая форма правления в политической сфере; в) феодальный уклад хозяйства, составлявший основу экономики страны до отмены Александром II крепостного права в 1861 г. и начала буржуазных реформ. Все это время социальное устройство российского общества было связано с наличием феодальной собственности на землю и двух классов – землевладельцев и крестьян. До конца XIX века в России почти не было класса наемных рабочих, так как реформа 1861 г. создала лишь самые общие предпосылки для его формирования.

От первых князей Киевской Руси до последних самодержцев Российской империи в соответствии с направленностью и результатами проводившейся внутренней и внешней политики в социальной структуре российского общества происходили различные трансформационные изменения, однако в основном все они были связаны с *сословным* делением населения страны.

Эволюционные преобразования каждого из этапов исторического развития российского государства и общества закреплялись в крупных законодательных актах, фиксировавших правовое положение основных категорий населения. Поэтому проблемы, связанные с обеспечением социальной безопасности, решались преимущественно в пределах сословной принадлежности и с позиций классового подхода.

На этапе Древнерусской раннефеодальной монархии (IX–XII века), когда органы власти и управления находились в стадии формирования, в сложной социальной структуре общества выделялись княжеско-боярская аристократия, их слуги, дружинники и церковь, ставшая в этот период коллективным землевладельцем. Главным преимуществом и привилегией этой категории являлись наследственное право на землю и эксплуатация труда общинников. Помимо немногочисленной прослойки горожан, к которым относились купцы и ремесленники, основную массу населения составляли сельские жители: люди и смерды, связанные системой взаимопомощи (круговой порукой) в совместной организации труда и жизни. Невыполнение в срок долговых и договорных обязательств приводило к появлению новых категорий – закупов и рядовичей. Полностью бесправные лица – холопы и челядь, находившиеся на положении вещи – относились к группе рабов. В целом для Древнерусского государства не было характерно прикрепление общинников к земле и личности феодала, так как в основном их зависимость проявлялась в договорно-даннических отношениях.

Для «Русской Правды» – первого свода законов, созданного преимущественно на основе обычаев и княжеских уставов, было характерно наличие принципа права–привилегии, т. е. юридическое закрепление неравноправия людей, принадлежавших к различным социальным группам. В нормах этого документа, относящихся к уголовному праву, можно найти лишь два родовых объекта преступлений – личность человека и его имущество. Вполне очевидна классовая природа правовых предписаний, объяснявшая ощутимую разницу в привлечении к ответственности в зависимости от социальной принадлежности потерпевшего: за убийство свободного людина в княжескую казну

уплачивалась «вира» в 40 гривен, в то время как убийство боярина, представителя верхнего слоя феодалов, наказывалось штрафом в 80 гривен. Убийство зависимых людей оценивалась всего в 12 или 5 гривен («Русская Правда», ст. 11–17) [3. С. 10–11]. Примечательно, что если на одной из стадий досудебной подготовки дела («гонении следа») следы подозреваемого приводили к селу, то ответственность возлагалась на общину (вервь). В этом случае община могла выдать подозреваемого властям, либо оставить его у себя, заплатив штраф – «дикую виру» [4. С. 12–32].

В системе норм, регулировавших имущественные отношения, феодальная собственность на средства производства становилась наследственной. Переход из одного сословия в другое был практически невозможен. Исключение составляли случаи невыполнения обязательств по договору, когда обращение взыскания распространялось не только на личность должника, но порой и на его жену и детей. Так, злостного неплательщика долга или банкрота можно было продать в холопы [4].

После периода феодальной раздробленности (XII–XIV века), сопровождавшейся волнами военных экспансий с запада и востока и двухвековым владычеством Золотой Орды, началось объединение разрозненных удельных княжеств и создание Русского централизованного государства. В связи с присоединением удельных земель к Московскому княжеству и расширением его территории произошли значительные перемены в государственном и общественном устройстве. Изменились природа и состав феодального и зависимого сословий. С возвышением московского князя класс феодалов добавил себе служилых князей, бояр, «слуг вольных», «детей боярских», «слуг под дворским». Главной задачей московских правителей стало сохранение единства территории государства, увеличившегося почти до размеров Киевской Руси. Бывшие удельные владельцы, потеряв право собственности на свои земли и переведенные в разряд боярства, были настроены оппозиционно, поэтому великие князья искали опору в новой группе класса феодалов – дворянстве, формировавшемся преимущественно из «слуг под дворским» и мелких бояр. В отличие от боярства, имевшего землю в наследственном владении (вотчины), дворяне получали свои наделы во временное пользование (поместье). Со времен Ивана III московские князья, нуждаясь в прочной опоре для своей власти, давали землю на правах поместья многим свободным людям и даже холопам при условии несения ими военной службы.

С XIV века многочисленное сельское население стало называться крестьянством. В период феодальной раздробленности и в ходе централизации крестьяне часто мигрировали в поисках территорий с меньшим налогообложением. Обычно это были крупные вотчины, в силу чего от крестьянских переходов терпели убытки преимущественно мелкие феодалы. Стремление оставить крестьян за определенным хозяином было выгодно как землевладельцу, так и государству. До конца XV века великие князья особыми грамотами закрепляли за отдельными владельцами группы сельских жителей, включавшие категории старожильцев, новопорядчиков, серебренников, половников и бобылей.

Новый свод законов (Судебник 1497 г.) положил начало всеобщему закрепощению крестьян, оставив им для перехода от хозяина к хозяину всего две недели в году (неделю до и неделю после Юрьева дня – 26 ноября).

В этот период развивается процесс постепенного стирания граней между крестьянами и холопами. Холопы получают некоторые имущественные и личные права, в то время как закрепощенные крестьяне все больше их теряют. Состояние внешней безопасности феодалов и феодально-зависимого населения стало напрямую зависеть от задач централизации государства и сословной принадлежности. В нормах Судебника 1497 г. в качестве объекта преступления появилась государственная целостность, и в качестве наказаний за измену (крамолу) или восстание (подым) вводилась смертная казнь. Ответственность за имущественные преступления была усилена введением публичных телесных наказаний (торговая казнь).

Тенденция укрепления правовых позиций дворянства и дальнейшего закрепощения крестьян продолжала усиливаться вплоть до начала XVIII века. Социальная безопасность личности простого человека неуклонно девальвировалась, как, впрочем, и сама жизнь.

Все XVII столетие, вошедшее в историю под названием «Бунташный век», характеризовалось множеством социальных потрясений. Среди них: восстание Хлопка (1603 г.), война под предводительством И. Болотникова (1606–1607 гг.), Соляной (1648 г.) и Медный бунты (1662 г.), Соловецкое восстание (1668–1676 гг.), война под предводительством С. Разина (1670–1671 гг.), стрелецкие волнения (1682 г.). Народные выступления охватывали огромные территории, а во время городских бунтов восставшие нередко становились хозяевами столицы. Общей чертой протестного движения XVII века являлось стремление восстановить социальную справедливость в границах сословной принадлежности, так как ни организаторы, ни участники не ставили цели ликвидации института монархии. Их гнев был направлен против боярско-чиновничьей бюрократии, а у царя, к которому обращались с челобитными, просили наказать изменников и мздоимцев и поставить вместо них честных людей. В основном эти события носили ярко выраженный социальный характер и были вызваны нарушениями в политической и экономической сферах, затрагивавших права и свободы крестьян, городских жителей, казачества.

Соборное уложение царя Алексея Михайловича (1697 г.) окончательно лишило владельческих крестьян личной свободы. Юрьев день был отменен, а срок сыска беглых крестьян стал бессрочным.

В начале XVIII века Петр I, поставив задачу превратить Россию в одно из сильнейших государств Европы, провел целый ряд крупномасштабных преобразований в политической, военной, социальной и культурной сферах. По форме правления Россия превратилась в абсолютную монархию, а в 1721 г., после окончания Северной войны, в империю. В ходе реформ по переустройству общественного уклада население было разделено на четыре сословия: дворянство, духовенство, мещане, крестьяне. Категория бояр прекратила свое существование с принятием Указа о единонаследии (1714 г.). Стремясь создать политическую, военную и культурную элиту, способную развивать и укреплять российскую государственность, Петр I заставил практически все дворянство нести государственную службу, закрепив ее обязательность в «Табели о рангах всех чинов воинских, статских и придворных» (1722 г.). С этого момента привилегированность дворян попала в прямую зависимость от успешного продвижения по служебной лестнице.

С восшествием на российский престол Екатерины II началась эпоха «просвещенного абсолютизма», которая имела достаточно противоречивые последствия. Это объяснялось тем, что внутренние причины этой политики отличались от западноевропейских. Поставив задачу частичного нивелирования правового положения основных четырех сословий российской империи, императрица не только не выполнила ее, но еще больше усилила социальные противоречия, что в конечном итоге негативно повлияло на монархический строй.

Русская церковь практически не вмешивалась в дела государственной власти, поэтому наступление на духовенство, выразившееся в политике секуляризации, привело лишь к разрушению моральных ценностей российского общества.

Владельческое крестьянство, и без того лишенное гражданских прав в ходе закрепощения в XVII веке, после подавления Крестьянской войны под руководством Е. Пугачева (1773–1775 гг.) попало в абсолютную зависимость от помещиков, став беззащитным предметом оптово-розничной купли-продажи. Позитивная программа Просвещения выполнялась в исключительно узком кругу дворян и только в их интересах. После вступления в силу «Грамоты на права, вольности и преимущества благородного

российского дворянства» (1785 г.) это сословие освобождалось от обязательной службы и налогообложения, а время правления Екатерины II назвали «золотым веком русского дворянства». Многих привилегий добились и состоятельные категории горожан («Грамота на права и выгоды городам Российской империи» 1785 г.). Поэтому главным результатом правления «просвещенной» императрицы стало формирование самодостаточной бюрократической системы и усиление крепостного права в России.

До начала проведения буржуазных реформ 1860–1870-х годов дворянское сословие являлось самой защищенной в правовом отношении категорией населения. Фрагментарные попытки Павла I по минимизации дворянских привилегий в конце XVIII века привели к заговору и убийству императора. Подход к решению этой проблемы его сыновьями – Александром I («Указ о вольных хлебопашцах» 1803 г., отмена крепостничества в прибалтийских губерниях) и Николаем I (разрешение передачи земли за определенные повинности в 1848 г.), стремившихся ослабить крепостной гнет, не внесли существенных изменений в правовое положение крестьянства.

Реформа Александра II (1861 г.) юридически освободила большую часть населения от рабской зависимости, предоставив крестьянам личную свободу и формальную возможность участия в жизни государства. Преобразования судебной системы вводили принципы всесословности и открытости в судопроизводстве, реформа органов местного управления (выборные начала) предполагала расширение правоспособности не только крестьян, но и других категорий населения. Однако фактически статус свободы (и гражданства) без наличия земельной собственности, которая приносила бы доход, не мог в полной мере обеспечить социальную безопасность крестьянского сословия.

С ускоренным развитием капиталистических отношений во второй половине XIX века к уже существовавшим сословиям добавились два новых класса – буржуазия и пролетариат. По сравнению с другими категориями населения, обладавшими той или иной степенью социальной защищенности в рамках своей сословной принадлежности, буржуазия и наемные рабочие были вынуждены искать собственные пути для обеспечения социальной безопасности в политической, экономической и правовой сферах.

Л. Н. Толстой в 1898 г. писал по этому поводу: «Правительство не представляет народ, а есть те же частные лица, люди, имеющие власть, несколько различные от капиталистов, отчасти совпадающие с ними. И потому правительство никогда не передаст капиталы рабочим. Что правительство представляет народ – это фикция, обман» [5. С. 103–104]. Категоричное суждение русского писателя относилось к царскому правительству. Но, в сущности, любое правительство состоит из «частных лиц», имеющих свои собственные интересы. По мысли российского антрополога В. Мерцалова, в условиях безразличия государства к интересам простых людей личность превращается в *ничто*, а свободный человек становится *рабом*. При тотальном равнодушии в классовом государстве о социальной безопасности личности не может быть и речи [6. С. 46]. Не случайно шотландский экономист и философ А. Смит в работе «Теория нравственных чувств» (1759 г.) с иронией пишет об англичанине, для которого смерть сотен китайцев представляется гораздо менее опасной, чем укол собственного пальца [7. С. 34]. Иначе говоря, отдаленная угроза представляется индивиду не существенной в той мере, в какой он сам еще не стал личностью. И, наоборот, зрелая личность обладает способностью сопереживать и быть солидарной с любой абстрактной личностью, которая сталкивается с угрозой собственному существованию.

В конце XIX века государственные бюрократические структуры, состоявшие преимущественно из дворян, обошли своим вниманием проблемы, связанные с бедственным положением основной массы населения страны. Это стало одной из главных причин крупнейшего социального потрясения в начале XX века. И лишь на фоне развития драматических событий первой российской буржуазной революции 1905–1907 гг. пра-

вительству во взаимодействии с созданным парламентом удалось частично устранить главные причины социальных конфликтов и в некоторой степени добиться решения крестьянского и рабочего вопросов.

Таким образом, в России на протяжении более чем тысячелетия (IX – начало XX века) насилие со стороны государства, защита узкокорпоративных интересов правящих сословий, отсутствие действенных мировоззренческих установок в отношении общественного развития приводили к тому, что внешняя сторона социальной безопасности личности для большинства населения носила эфемерный характер. Конфликт между *объективным интересом* и *субъективной потребностью* приводил к появлению угроз и опасностей, ликвидация которых была возможна в основном в ходе крупных социальных конфликтов. В условиях эксплуататорского государства эти угрозы не устранялись, а могли лишь минимизироваться, подготавливая условия для новых кризисных ситуаций.

Конституцией 1993 г. Российское государство объявлено *социальным*. Вопрос о том, является ли оно таковым и обеспечивает ли реально права и свободы, требует серьезного исследования, поскольку от этого во многом зависит развитие феномена социальной безопасности личности в ближайшем будущем.

Источники

1. Вико Дж. Основания новой науки об общей природе наций. Л. : Гослитиздат, 1940.
2. Сорокин П. Современное состояние России // Новый мир. 1992. № 4.
3. Хрестоматия по истории отечественного государства и права (X век – 1917 год) / сост. В. А. Томсинов. М. : Зерцало, 1998.
4. История государства и права России / под ред. Ю. П. Титова. М. : Проспект, 1999.
5. Толстой Л. Н. Собр. соч. : в 20 т. М., 1964. Т. 20.
6. Мерцалов В. Происхождение человека еще не завершено. Логика антропогенеза. СПб. : Алетейя, 2008.
7. Смит А. Теория нравственных чувств : пер. с англ. М. : Республика, 1997.

ТИМКИН Виктор Андреевич

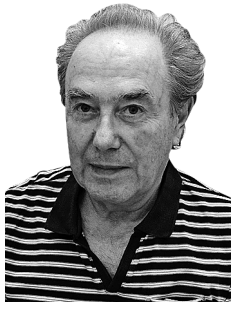
Кандидат технических наук, доцент кафедры пищевой инженерии аграрного производства

Уральский государственный аграрный университет
620075, РФ, г. Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 42
Контактный телефон: (912) 240-70-50
e-mail: ural.membrana@yandex.ru

ЛАЗАРЕВ Владимир Александрович

Старший преподаватель кафедры пищевой инженерии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (903) 084-83-77
e-mail: protoss@eka-net.ru



МИНУХИН Леонид Аронович

Доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой пищевой инженерии аграрного производства

Уральский государственный аграрный университет
620075, РФ, г. Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 42
Контактный телефон: (902) 870-27-59
e-mail: minukhin@list.ru

Баромембранная технология переработки молочной сыворотки как фактор продовольственной безопасности региона

Ключевые слова: переработка молока; мембранные технологии; нанотехнологии; продовольственная безопасность; концентрирование сыворотки; инновации; ультрафильтрация; обратный осмос.

Раскрыты проблемы продовольственной безопасности региона в отрасли переработки молока. Рассмотрены основные направления переработки молочной сыворотки. Предложен метод безотходной переработки молочной сыворотки с применением баромембранной технологии. Приведено авторское решение ультрафильтрации молочной сыворотки на керамических мембранах отечественного производства без предварительной подготовки. Экспериментально определены оптимальные режимные параметры процесса ультрафильтрации, подтвержденные в условиях производства.

Переработка молока является важным сегментом отрасли молочного животноводства. В настоящее время объемы переработки молочного сырья достигают существенных величин (в 2011 г. объем переработки молока в мире составил 396 млн т, что на 2,9% больше показателя 2010 г.) и продолжают увеличиваться. Известно, что проблема утилизации сыворотки является актуальной задачей для многих молочных предприятий – производителей сыра и творога [1]. Отношение к сыворотке как к отходу производства, сброс ее в канализацию, или того хуже – непосредственно в водные или другие природные объекты, говорит о низкой культуре производства на данном предприятии, нехозяйственном подходе как к окружающей среде, так и к собственным материальным

© Тимкин В. А., Лазарев В. А., Минухин Л. А., 2013

ресурсам. По расчетам Международной молочной ассоциации, из 140 млн т сыворотки, получаемой в мире, до 50% сливается сточными водами в канализацию. На территории России, по экспертным оценкам, этот показатель достигает 80%. Молочная сыворотка содержит около 50% сухих веществ молока, поэтому практикуемый на сегодня повсеместный ее слив в канализацию эквивалентен ежегодной потере 1,5 млн т молока.

Так как молочная сыворотка богата многими ценными компонентами, то во всем цивилизованном мире принято ее перерабатывать, организуя безотходное производство. Основными направлениями переработки молочной сыворотки являются [2]:

- использование в натуральном виде (изготовление пастеризованных и кисломолочных напитков на основе сыворотки; применение в хлебопечении в качестве улучшителя; производство кормовых смесей для сельскохозяйственных животных);
- производство концентратов (концентрирование в сухом и сгущенном виде с различным содержанием сухих веществ – смеси сухие молочные обезжиренные; альбумин молочный; сыворотка молочная сухая, в том числе деминерализованная; сыворотка сброженная сгущенная и т. д.);
- выделение наиболее ценных компонентов (сухие концентраты сывороточных белков; молочный жир; лактоза и др.);
- биологическая конверсия.

В России основная масса данной продукции в настоящее время импортируется из-за рубежа, что делает отечественные предприятия молочной отрасли зависимыми от поставщиков-импортеров как с позиции ценообразования, так и в плане выполнения обязательств по срокам реализации поставок товарной продукции. С целью обеспечения продовольственной безопасности региона целесообразно разработать собственные безотходные технологии переработки молочной сыворотки, реализуемые с использованием отечественного оборудования, и производства на ее основе новых высококачественных пищевых продуктов.

Комплексная переработка сыворотки – сложный процесс, осуществляемый с применением большого количества дорогостоящего оборудования. Организация такого производства не под силу многим предприятиям, так как требует больших финансовых вложений. Однако практика показывает, что даже такая несложная переработка, как концентрирование молочной сыворотки, может привести к быстрой окупаемости вложений и получению прибыли предприятием. Сывороточный концентрат с содержанием 20% и более сухих растворенных веществ может использоваться как самостоятельный продукт во многих отраслях пищевой промышленности [2], а также на самом предприятии-производителе. Из него можно получить сухую сыворотку, организовав процесс сушки на месте или отправляя концентрат на централизованную сушку.

В настоящее время для концентрирования молочной сыворотки предпочтительны баромембранные технологии, являющиеся одним из направлений нанотехнологии [3]. Согласно решению Правительственной комиссии по научно-технической политике от 21 июля 1996 г. мембранная технология получила статус критической технологии федерального уровня. Данная технология является ключевой для решения таких важнейших задач, как технологическое обновление отечественной промышленности, обеспечение национальной безопасности и устранение наиболее острых социально-экономических проблем, сложившихся в России в последние годы [4].

Из всего многообразия мембранных технологий для переработки молочной сыворотки чаще всего применяют обратный осмос, нанофильтрацию и ультрафильтрацию, позволяющие получать продукты высокого качества. При переработке данными методами в концентрате остаются в нативном состоянии все белковые вещества, так как процесс протекает без нагрева сыворотки. По сравнению с концентрированием методом выпаривания также существенно снижаются энергетические затраты и увеличивается выход готового продукта.

На рынке мембранного оборудования в настоящее время лидируют зарубежные фирмы GEA, APV, Tetra Pak, Alfa Laval. Оборудование, производимое данными компаниями, имеет высокое качество исполнения, функциональный дизайн, высокую степень автоматизации и, как следствие, высокие рыночные цены.

Как показывает практика, существенной проблемой при переработке молочной сыворотки баромембранными методами является необходимость ее тщательной подготовки перед подачей в мембранный блок. Подготовку можно условно разделить на несколько последовательных стадий:

- осветление сыворотки на центробежном сепараторе-сливкоотделителе или сепараторе-очистителе (отделение остатков жира и казеина);
- пастеризация осветленной сыворотки с целью подавления заквасочных культур;
- выдержка пастеризованной сыворотки с целью осаждения фосфата кальция и другие сопутствующие технологические операции.

Необходимость столь тщательной подготовки исходного сырья обусловлена особенностями конструкции мембранных элементов рулонного или спирального типа, применяемых зарубежными и отечественными разработчиками мембранного оборудования. Эти мембранные элементы очень чувствительны к механическим включениям в перерабатываемом продукте, а также к содержанию в нем жира, особенно растительного происхождения. Недостаточно полная подготовка молочной сыворотки, связанная с нарушением технологии ее проведения или изменением состава исходной сыворотки, приводит к существенному снижению технических характеристик мембранных установок, а также к необходимости частой замены вышедших из строя мембранных элементов.

Занимаясь решением задачи, связанной с необходимостью подготовки молочной сыворотки, мы пришли к выводу, что процесс концентрирования с применением баромембранных технологий должен состоять как минимум из двух стадий – ультрафильтрации на первом этапе и нанофильтрации (обратного осмоса) на заключительном этапе. Причем процесс ультрафильтрации целесообразно осуществлять с применением керамических мембран, которые не требуют подготовки сыворотки. При этом срок эксплуатации керамических мембран в 3–5 раз больше, чем полимерных мембран, кроме того, керамические мембраны значительно проще регенерируются.

Ниже приведены результаты исследований концентрирования подсырной сыворотки баромембранными методами. Исследования проводились в лабораторных условиях (Уральская государственная сельскохозяйственная академия) и в условиях промышленного производства (ООО «Юговской комбинат молочных продуктов, ООО «РостАгроКомплекс»).

На лабораторной установке (рис. 1) были определены основные параметры оптимального режима процесса ультрафильтрации молочной сыворотки. В качестве исследуемых мембран были использованы керамические ультрафильтрационные мембраны отечественного производства (ООО «НПО «Керамикфильтр», г. Москва).

Как видно из графика (рис. 2), при допустимой проницаемости мембран, равной $40 \cdot 10^{-3}$ м^3/(м^2·ч), оптимальная скорость потока сыворотки над мембраной составила 1,5–2,0 м/с. Кроме того, определено оптимальное давление внутри мембранного контура при сохранении приемлемой проницаемости мембран, которое составило 0,3 МПа (рис. 3).

В производственных условиях исследования проводились на пилотной мембранной установке, изготовленной совместно с ООО «Молмашстрой» (г. Екатеринбург), состоящей из ультрафильтрационного и нанофильтрационного модулей.

В качестве мембранных фильтрующих элементов в ультрафильтрационном модуле применялись мембраны КУФЭ-19(0,02) производства ООО «НПО «Керамикфильтр» (г. Москва). Нанофильтрационный модуль был оснащен мембранами DOW NF245 (производство США).

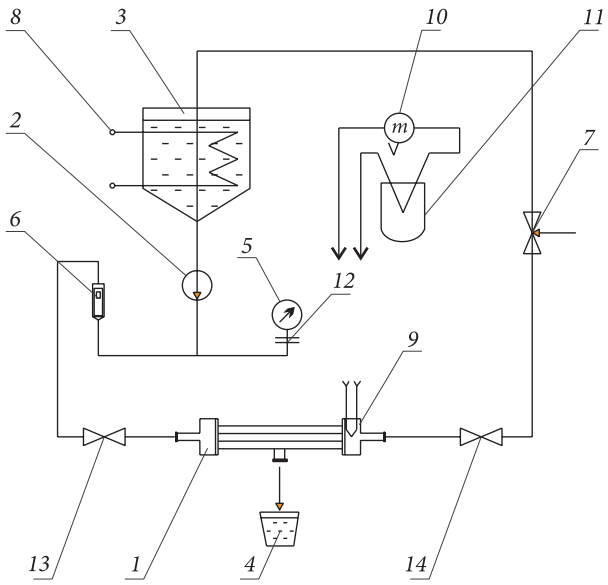


Рис. 1. Схема лабораторной мембранной установки:
1 – мембранная ячейка; 2 – насос; 3 – циркуляционный бак; 4 – бак для пермеата; 5 – манометр; 6 – ротаметр; 7 – вентиль регулировочный; 8 – охладитель; 9 – термопара; 10 – милливольтметр; 11 – сосуд Дьюара; 12 – разделитель; 13, 14 – вентили

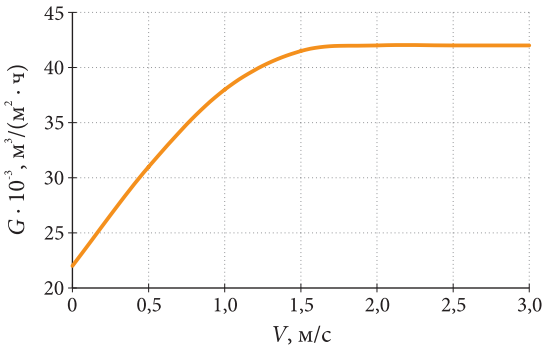


Рис. 2. Зависимость проницаемости от скорости течения сыворотки над мембраной

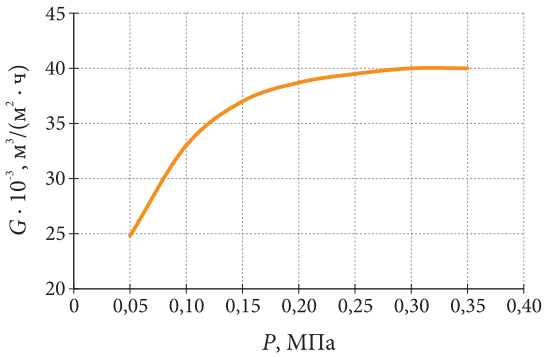


Рис. 3. Зависимость проницаемости мембран от давления внутри контура

Назначение ультрафильтрационного модуля – разделение молочной сыворотки путем ультрафильтрации на белковый концентрат (альбумин) и пермеат (лактозно-солевой водный раствор). Подача сыворотки в данный модуль была организована напрямую из сыроизготовителя, без какой-либо предварительной подготовки. В процессе ультрафильтрационного разделения получался сывороточный концентрат – раствор сливочной структуры с содержанием сухих растворенных веществ около 20%, и пермеат, представляющий собой прозрачный раствор со слабым по окраске желто-зеленым цветом.

Основным компонентом пермеата после ультрафильтрации являлась растворенная лактоза. Показатели исходного и конечного продуктов после модуля ультрафильтрации приведены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели исходного и конечного продуктов после модуля ультрафильтрации, %

Параметр	Сыворотка	Концентрат	Пермеат
Белок общий	0,91	8,42	0,01
Лактоза	4,66	6,25	4,45
Жир	0,37	3,40	0,00
Минеральные вещества	0,50	2,10	0,45
Сухие вещества	6,5	20,17	4,91

Назначение нанофильтрационного модуля – разделение лактозно-солевого водного раствора на концентрат лактозы и пермеат. Раствор подавался в нанофильтрационный модуль без какой-либо подготовки после процесса ультрафильтрации. В процессе нанофильтрационного разделения получался концентрат водного раствора лактозы – прозрачный раствор с интенсивным по окраске желто-зеленым цветом, с содержанием сухих растворенных веществ более 20% и пермеат, представляющий собой практически чистую воду, с небольшим количеством солей, пригодный для CIP-мойки оборудования.

Показатели исходного и конечного продуктов после модуля нанофильтрации приведены в табл. 2.

Таблица 2

Показатели исходного и конечного продуктов после модуля нанофильтрации, %

Параметр	Лактозно-солевой раствор	Концентрат	Пермеат
Белок общий	0,01	0,05	–
Лактоза	4,45	20,20	0,1
Жир	0,00	0,00	–
Минеральные вещества	0,45	0,90	0,4
Сухие вещества	4,91	21,15	0,5

Образующиеся концентраты после модулей ультра- и нанофильтрации подавались в смеситель, где формировался конечный продукт (сывороточный концентрат), имеющий сливочную структуру с содержанием сухих веществ более 20%, в том числе около 8% белка.

Таким образом, проведенные исследования позволили разработать технологию и оборудование для линии переработки молочной сыворотки баромембранными методами. Полученные результаты позволяют, на наш взгляд, внедрять высокотехнологичное, конкурентоспособное оборудование для переработки молочной сыворотки как на крупных молочных предприятиях, так и на предприятиях небольшой мощности.

Предлагаемая технология безотходной переработки молочной сыворотки позволит обеспечить продовольственную безопасность региона в сегменте молочной отрасли,

исключив зависимость отечественной пищевой промышленности от зарубежных поставщиков продуктов переработки молочной сыворотки.

Источники

1. Храмцов А. Г., Нестеренко П. Г. Безотходная переработка молочного сырья : учеб. для вузов. М. : КолосС, 2008.

2. Ожгихина Н. Н., Волкова Т. А. Рациональная переработка молочной сыворотки // Переработка молока. 2012. № 9.

3. Евдокимов И. А. Сухая сыворотка. Современное состояние и перспективы переработки молочной сыворотки // Переработка молока. 2011. № 9.

4. Платэ Н. А. Мембранные технологии – авангардное направление развития науки и техники XXI века // Критические технологии. Мембраны. 1999. № 1.

РЫБАКОВ Юрий Сергеевич

Доктор технических наук, профессор,
заведующий кафедрой пищевой инженерии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (912) 617-43-58
e-mail: thkm@mail.ru

Управление качеством сточных вод и выщелачивающих растворов при химической рекультивации отвалов руд и пород цветной металлургии

Ключевые слова: техногенная провинция; отвалы забалансовых руд и пород; химическая рекультивация; кучное выщелачивание; управление качеством сточных вод.

Предложена математическая модель формирования стока с отвалов руд и пород цветной металлургии, используя которую можно управлять подотвальным стоком при их химической рекультивации. В расчетах учтены пространственные закономерности изменения гранулометрического, минерального и химического состава руд и пород, гидрологические условия, а также данные обработки результатов лабораторных исследований. Получены математические выражения, с помощью которых можно определять качество стока при различных режимах процесса и на основании этих данных избирать технологию химической рекультивации.

В процессе отработки месторождений цветных металлов открытым способом в отвалах скапливаются значительные запасы забалансовых руд и минерализованных пород, содержащие большое количество цветных металлов и железа. Эти руды и породы, как правило, складируются в отвалы вдалеке от жилой зоны и мест переработки и обогащения балансовых руд. Так возникает техногенная провинция рудников. Подобная широкомасштабная хозяйственная деятельность сопровождается неблагоприятными изменениями в окружающей природной среде: в условиях существенного роста антропогенных нагрузок изменяется характер подстилающей поверхности и происходит перестройка природных ландшафтов. Возникает рудный техногенез, формирующий ореол рассеяния загрязняющих веществ в районах складирования отвалов, который оказывает все большее влияние на качество почв, воды в водных объектах и пищевые продукты [1–5]. В соответствии с проведенными исследованиями [1; 3–7] сток, формирующийся на отвалах цветной металлургии, загрязняется металлами, сульфат- и хлорионами, другими компонентами, содержание которых значительно превышает ПДК.

Наиболее важная задача управления качеством вод – это проведение мероприятий, которые препятствуют загрязнению окружающей среды. Инструментом управления может стать прогнозирование качественных и количественных характеристик стока с таких образований, с помощью которого можно выбрать экономически оптимальный способ защиты гидросферы и почв от загрязнения цветными металлами. При этом качество стока должно прогнозироваться как для условий естественного выщелачивания металлов-загрязнителей из рудной минерализации отвалов за счет осадков, так и для их искусственного выщелачивания за счет специально подготовленных растворов.

Одним из методов борьбы с загрязнением стока, сформированным на отвалах горных пород, является их рекультивация. В то же время из-за наличия значительного

© Рыбаков Ю. С., 2013

количества легкорастворимых загрязнителей эти образования не отвечают требованиям ГОСТ 17.5.1.03-86 для биологической рекультивации [8]. Если снизить содержание в них легкорастворимых соединений, то последующая биологическая рекультивация практически исключит угрозу загрязнения водных объектов и почв. Для большинства техногенных образований необходимы три рекультивации: горнотехническая, химическая и биологическая. На первое место выдвигается химическая рекультивация, которую можно осуществить с использованием приемов и методов кучного выщелачивания, что позволит не только защитить водные объекты от загрязненного стока с отвалов, но и извлечь из них цветные металлы в товарную продукцию и подготовить отвал к биологической рекультивации [1; 3–7].

Попытки прогнозирования качества стока [9–11] не дали положительных результатов из-за слабой изученности достаточно сложной системы техногенных образований. Все они основывались на том, что, зная особенности выщелачивания отдельных минералов, можно предсказать химический состав растворов, которые вытекают из-под отвала. Однако такой информации для прогнозирования в тот момент было недостаточно. Поэтому нами были проведены исследования по выщелачиванию руд и пород в лабораторных и полупромышленных условиях, а также осуществлена классификация техногенных образований по минералогическим характеристикам, скоростям выщелачивания загрязняющих элементов и по степени опасности для окружающей среды [2; 3; 12].

На основании результатов исследований, изложенных в работах [3; 6; 10; 12], разработана методика оценки качества стока, сформированного на отвалах руд и пород цветной металлургии. Основой методики является математическая модель процессов выщелачивания металлов-загрязнителей из руд и пород.

Принципиальная схема оценки качества стока приведена на рисунке.

Первый этап оценки качества стока – сбор данных об отвале: минеральный состав складированных обломков; фазовый состав руд и пород, складированных в отвал; гранулометрический состав складированных обломков; морфометрические характеристики отвала; объем и масса отвала; гидрологические условия площадки складирования. Эти данные могут быть получены из следующих источников: паспорт отвала; материалы разведочных работ, проводимых на различных этапах оценки запасов отрабатываемых горизонтов рудного тела; данные опробования отгружаемой из забоя горной массы; показатели потерь и разубоживания добываемой руды с учетом особенностей геологического строения месторождения; результаты научно-исследовательских работ, проводимых на месторождении в ходе его отработки; данные геолого-маркшейдерского учета движения запасов, установленных разведочными работами, при отработке месторождения; отчет по оценке воздействия отвала на окружающую среду; другая имеющаяся документация по разработке и использованию месторождения; гидрологические справочники по территории месторождения.

Если в указанных документах всех требуемых данных нет, то следует провести опробование отвала.

По фазовому составу соединений металлов и минеральному составу складированных руд и пород можно определить их тип путем сравнения данных об отвале с данными табл. 1 [1; 7; 12].

Следующим этапом в оценке качества стока является сравнение данных о содержании минералов и формах нахождения элементов в исследуемом отвале с соответствующими показателями классификации руд и пород, приведенной в табл. 1 и работах [1; 4; 7; 12].

Критерий, по которому выбирается соответствие приведенной выше классификации, выражается формулой

$$\sum_{1}^{n} \frac{\Delta C_{отв}}{n} \le 0{,}15. \qquad (1)$$

При этом

$$\Delta C_{отв} = |C_o - C_{отв}|, \quad (2)$$

где C_o – содержание оксидных соединений металла-загрязнителя в минералах, пород основного состава и глинистых пород, вошедших в классификацию табл. 1 и работ [1; 3; 4; 7; 12], %; $C_{отв}$ – содержание указанных соединений в исследуемом отвале, %; n – количество соединений, подлежащих сравнению.

Схема оценки качества стока с техногенных образований

Для отвалов, соответствующих приведенной в табл. 1 классификации, следующим этапом является расчет извлечения металлов-загрязнителей из руды по формулам табл. 2.

Руды и породы, не соответствующие классификации табл. 1, должны быть направлены на лабораторные исследования выщелачивания из них металлов-загрязнителей по методике, изложенной в работе [6]. Полученные результаты обрабатываются для получения уравнения регрессии следующего вида:

$$E_i = B_0 + B_1 C + B_2 \rho + B_3 \tau, \quad (3)$$

где E_i – извлечение металла-загрязнителя за одно орошение, %/сут.; B_0, B_1, B_2, B_3 – коэффициенты уравнения регрессии; C – концентрация реагента, г/дм^3 (г/л); ρ – плотность орошения, дм^3/т (л/т); τ – пауза между орошениями, сут.

При химической рекультивации параметры процесса выщелачивания (концентрация выщелачивающего реагента, плотность орошения и пауза между орошениями) задаются исходя из технологии проведения процесса. При определении качества стока, сформированного в естественных условиях, концентрация выщелачивающего реагента

Таблица 1

Классификация отвальных руд и пород цветной металлургии для оценки качества подотвального стока

Типы руд в отвале	Основные минералы главных металлов-загрязнителей	Вмещающие породы	Содержание оксидов главных металлов-загрязнителей в минералах, %	Содержание в рудах, %	
				пород основного состава (щелочные и карбонатные)	глинистых пород
Медные и медно-цинковые, залегающие в кислых породах	Малахит, брошантит, азурит, халькозин, ковеллин, борнит, цинкит, гослерит, сфалерит	Кислые и средние изверженные породы, вторичные кварциты, песчаники	20–60	1–5	1–5
Медные и медно-цинковые, залегающие в основных и карбонатных породах	Малахит, псевдомалахит, гётит, магнетит, сфалерит, смитсонит	Габбро, средние и основные эффузивы	5–35	7–10	5–10
Медные, залегающие в глинистых породах	Малахит, хризоколла, лимонит, гётит, ковеллин, тенорит	Измененные сиенито-диориты, монциты, средние и основные эффузивы	20–35	2–5	5–20
Медно-цинковые метаколлоидные	Халькопирит и сфалерит с высокой дефектностью кристаллической структуры	Кислые эффузивы (порфиры, кератофиры, альбитофиры)	15	5–7	1–5
Свинцово-цинковые, залегающие в породах кислого состава	Смитсонит, церуссит, пирит, сфалерит, галенит, в меньшей степени халькопирит, блеклая руда, свинцовые охры, ковеллин, малахит, госларит и халькантит	Кварцево-серицитовые сланцы, кварцевые кератофиры, алевропелиты, туфы и лавы кислого и среднего состава, микроклин-плагиоклазовые граниты, альбитофиры, граниты	20–60	5–15	5–10
Свинцово-цинковые, залегающие в породах основного состава	Пирит, сфалерит, галенит, халькопирит, ковеллин, смитсонит, церуссит, ангизит	Кварц, калиевый полевой шпат, серицит, карбонат, биотит измененный, гидроксиды железа, ярозит	20–30	7–15	5–8
Окисленные молибденовые и медно-молибденовые	Повелит, ферримолибдит, вульфенит, малахит, азурит	Серицитизированные, слабокалинизированные, хлоритизированные, ожелезненные, биотитовые граниты, гранодиориты	18–25	3–10	5–13
Сульфидные с высокой и средней дефектностью кристаллической структуры	Молибденит, халькопирит, в меньшей степени ферримолибдит, марказит, борнит, малахит, повеллит	Биотитовые граниты, мелкозернистые граниты, гранодиориты, липариты, кварцсерицитовые метасоматиты, кварц, полевой шпат, биотит	5–12	4–8	5–8

принимается равной нулю. Расчет качества стока рекомендуется проводить отдельно для периодов весеннего, летнего и осеннего паводков, так как в это время выпадает наибольшее количество осадков. Пауза между орошениями τ равняется средней паузе между дождями в течение паводка и рассчитывается по формуле

$$\tau = \frac{t_i + \sum_{1}^{n_i} t_{i\text{д}}}{n_i}, \qquad (4)$$

где t_i – время периода интенсивных дождей; $t_{i\text{д}}$ – величина средней продолжительности дождя за время t_1; n_i – количество дождей за время t_1; i – номер периода интенсивных дождей.

Таблица 2

Уравнения регрессии и границы их применимости для расчета извлечения металлов-загрязнителей из руды

Тип руд и пород в отвале	Выщелачивающий реагент	Выщелачиваемый металл	Уравнения	Границы применения уравнения
Медные и медно-цинковые, залегающие в кислых породах	H_2SO_4	Cu	$E_{i\text{Cu}} = 1{,}29C + 0{,}14\rho + 1{,}35\tau^2 - 16{,}4\tau + 45{,}5$	C = 0–12 г/л ρ = 20–100 л/т τ = 1–5 сут.
		Zn	$E_{i\text{Zn}} = 0{,}78C + 0{,}16\rho + 0{,}66\tau^2 - 8{,}8\tau + 28{,}3$	
Медные и медно-цинковые, залегающие в основных и карбонатных породах	H_2SO_4	Cu Zn	$E_i = 5{,}7C + 0{,}3\rho + 1{,}1\tau^2 - 15{,}7\tau + 31{,}8$	C = 0–10 г/л ρ = 10–120 л/т τ = 1–5 сут.
Медные, залегающие в глинистых породах	H_2SO_4	Cu	$E_i = 4{,}31C + 0{,}1\rho + 1{,}35\tau^2 - 15{,}2\tau + 13{,}4$	C = 0–10 г/л ρ = 40–150 л/т τ = 1–5 сут.
Медно-цинковые метаколлоидные	H_2SO_4	Cu Zn	$E_i = 1{,}185C + 0{,}17\rho + 1{,}15\tau^2 - 10{,}65\tau + 24{,}4$	C = 0–10 г/л ρ = 10–100 л/т τ = 1–5 сут.
Свинцово-цинковые, залегающие в породах кислого состава	H_2SO_4 NaCl	Cu Zn Pb	$E_i = 0{,}04C_{\text{H2SO4}} - 0{,}01C_{\text{NaC}} + 0{,}07\rho - 0{,}05\tau + 31$	C_{H2SO4} = 0–10 г/л ρ = 10–100 л/т τ = 1–5 сут. C_{NaCl} = 10–100 г/л
Свинцово-цинковые, залегающие в породах основного состава	H_2SO_4	Cu Zn	$E_{i\text{Zn}} = 0{,}048C_{\text{H2SO4}} + 0{,}087\rho - 0{,}05\tau + 46$	C_{H2SO4} = 0–10 г/л ρ = 10–100 л/т τ = 1–5 сут. C_{NaCl} = 10–100 г/л
	NaCl H_2SO_4	Pb	$E_{i\text{Pb}} = 0{,}027C_{\text{H2SO4}} + 0{,}035C_{\text{NaCl}} + 0{,}057\rho - 0{,}03\tau + 21$	
Окисленные молибденовые и медно-молибденовые	H_2SO_4	Mo Cu	$E_i = 0{,}12\rho - 0{,}45\tau + 0{,}39C_{\text{к}} + 71$	C = 0–20 г/л ρ = 30–70 л/т τ = 1–5 сут.
Сульфидные с высокой и средней дефектностью кристаллической структуры	NaOH NaCl NaClO	Mo	$E_i = 0{,}14\rho - 0{,}1\tau + 0{,}2C_{\text{NaOH}} + 0{,}02C_{\text{NaCl}} + 22$	C_{NaOH} = 0–7 г/л C_{NaCl} = 7–12 г/л ρ = 50–300 л/т τ = 1–5 сут.

Примечание. Расшифровка буквенных значений в 4-м и 5-м столбцах такая же, как и в экспликации уравнения (3).

Плотность орошения ρ зависит от количества осадков, выпавших на отвал за интересующий период времени t_i, т. е. плотность орошения можно задать в следующем виде:

$$\rho = \frac{S_{\text{отв}} W_i}{M_{\text{отв}} n_i}, \tag{5}$$

где $S_{\text{отв}}$ – площадь отвала в плане, дм^2; W_i – слой осадков за период времени t, дм; $M_{\text{отв}}$ – масса отвала, т.

Характеристики выпадения осадков следует взять из справочников по климату региона, в котором находится отвал. Масса отвала должна быть определена при сборе документов об объекте.

Через объем поступающей жидкости и массу отвала величину плотности орошения можно выразить формулой

$$\rho = \frac{V}{M_{\text{отв}}}, \tag{6}$$

где V – объем жидкости, поступающей на орошение отвала, дм^3.

Рассчитав извлечение металла из руды или породы для каждого периода i интересующего промежутка времени, величину полного извлечения в лабораторных условиях можно получить по формуле

$$E = \sum_{i=1}^{m} E_i, \tag{7}$$

где E – извлечение металла за интересующий период времени, %; E_i – извлечение металла за i-й период, рассчитанное по приведенным в табл. 2 формулам, %; m – количество периодов в исследуемом промежутке времени.

Известно, что интенсивность выщелачивания металла в лабораторных условиях и в отвале отличается из-за различных удельной поверхности контакта, времени взаимодействия раствора и породы и других факторов, при которых происходят химические реакции перехода металла в раствор. Поэтому требуется корректировка данных, полученных по формуле (7).

В результате исследований была выведена формула для расчета извлечения металла, учитывающая изменение извлечения металла в зависимости от размеров обломков породы [11]:

$$E_1 = E \cdot \frac{\dfrac{\ln D_{70}^{\text{отв}} / D_{\text{ср}}^{\text{отв}}}{D_{\text{ф}}^{\text{отв}} - D^{\text{отв}}}}{\dfrac{\ln D_{70}^{\text{пр}} / D_{\text{ср}}^{\text{пр}}}{D_{\text{ф}}^{\text{пр}} - D^{\text{пр}}}}, \tag{8}$$

где E_1 – извлечение металла из породы в отвале, %/сут.; E – извлечение металла из лабораторной пробы, рассчитанное по формуле (7), %/сут; $D_{\text{ср}}^{\text{отв}}$ – средний размер обломков отвала, мм; $D_{70}^{\text{отв}}$ – средний размер обломков отвала, соответствующий накопленной частности 70%, мм; $D_{\text{ср}}^{\text{пр}}$ – средний размер обломков пробы, мм; $D_{70}^{\text{пр}}$ – средний размер обломков пробы, соответствующий накопленной частности 70%, мм.

Размеры обломков можно получить из паспортных данных отвала и результатов лабораторных исследований.

Концентрация металла-загрязнителя в стоке из-под отвала C_p определяется по формуле [11]:

$$C_p = \frac{E_1 M_{\text{отв}} C_{\text{М}}}{V \cdot 1000}, \tag{9}$$

где E_1 – извлечение металла из породы в отвале за период времени t, %/сут; $M_{отв}$ – масса породы в отвале, г; $C_м$ – исходное содержание извлекаемого металла в руде, %; V – объем продуктивного раствора или количество талых и дождевых вод, дм^3, который рассчитывается по формуле

$$V = \frac{\rho t M_{отв}}{\tau + 1}, \quad (10)$$

где ρ – плотность орошения, дм^3/т; t – рассматриваемый период времени, сут; τ – пауза между орошениями, сут.

Таким образом, рассчитав приблизительное содержание загрязнителя в стоке из-под отвала, можно с помощью гидродинамических расчетов выявить количество поступающего в водный объект металла-загрязнителя и на основании полученных результатов рекомендовать метод химической рекультивации, что позволит управлять качеством стока. Кроме того, появится возможность заранее определить извлечение металла при проведении химической рекультивации и на основании этого сделать выводы о рентабельности того или иного способа предотвращения загрязнения водных объектов.

Источники

1. Рыбаков Ю. С., Рыбаков А. Ю., Овсянников А. Ю. Организационно-экономический механизм и инвестиционные проекты рекультивации техногенных образований. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2011.
2. Рыбаков Ю. С., Рыбаков А. Ю. Рудный техногенез и качество пищевых продуктов // Современное хлебопекарное производство, перспективы его развития : сб. науч. тр. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2006.
3. Рыбаков Ю. С. Защита водных объектов от загрязнения стоком, сформированным на водосборной территории техногенных провинций // Эколого-водохозяйственный вестник. 2002. Вып. 6.
4. Рыбаков Ю. С., Болтырева А. А., Халезов Б. Д. Геотехнологические методы защиты водных объектов от загрязнения отвалами забалансовых руд // Водное хозяйство: проблемы, технологии, управление. 1999. № 1.
5. Рыбаков Ю. С. Применение геотехнологических методов для защиты водных объектов от загрязнения стоком с техногенных образований // Горный информационно-аналитический бюллетень. 1999. № 2.
6. Рыбаков Ю. С., Федоров М. В., Рыбаков А. Ю. Геотехнологический метод химической рекультивации отвалов свинцово-цинковых руд // Изв. Урал. гос. экон. ун-та. 2010. № 1.
7. Рыбаков Ю. С., Федоров М. В., Рыбаков А. Ю. Технико-экономическая оценка химической рекультивации техногенных образований цветной металлургии // Изв. Урал. гос. экон. ун-та. 2007. № 1.
8. Савич А. М. К вопросу о классификации вскрышных пород для биологической рекультивации // Проблемы рекультивации в СССР. Новосибирск : Наука, 1974.
9. Вигдорчик Е. А., Шейнин А. Б. Математическое моделирование непрерывных процессов растворения. Л. : Химия, 1971.
10. Халезов Б. Д. Кинетика растворения минералов меди и цинка // Горный информационно-аналитический бюллетень. 1999. Вып. 2.
11. Рыбаков Ю. С., Яковлев С. Г. Прогнозирование качества стока при рудном техногенезе // Мелиорация и водное хозяйство. 2001. № 3.
12. Рыбаков Ю. С. Предотвращение загрязнения вод стоками с техногенных образований цветной металлургии // Экология и безопасность жизнедеятельности : сб. науч. тр. Екатеринбург : УрГУПС, 2003.

ВЛАСОВА Екатерина Яковлевна

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры сервисной экономики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-77
e-mail: katjav@mail.ru

ГНЕВАШЕВА Екатерина Николаевна

Аспирант кафедры сервисной экономики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-77
e-mail: venekaterina@yandex.ru

Сопряжение мероприятий как резерв повышения эффективности целевой комплексной экологической программы

Ключевые слова: целевая комплексная экологическая программа; программно-целевой метод планирования; резервы реализации мероприятий экологической программы; сопряжение мероприятий.

Действительные объемы финансирования целевых программ часто не соответствуют запланированным изначально. При этом сокращение затрат на их реализацию возможно за счет выявления резервов эффективности на всех уровнях. Авторам представляется, что одним из таких резервов может стать сопряжение отдельных мероприятий смежных программ, что позволит избежать дублирования и будет способствовать снижению удельных затрат.

Эффективность реализации мероприятий любой целевой программы зависит не только от грамотного построения иерархии целей и задач, планирования объемов и сроков выполнения, но и от ресурсной обеспеченности всего запланированного комплекса мероприятий. В современных российских условиях большинство целевых программ не реализуется полностью именно из-за несоответствия объемов запланированных мероприятий и выделенных на эти мероприятия ресурсов (прежде всего финансовых). Повышение эффективности целевых программ возможно за счет поиска и реализация резервов.

Метод сопряжения мероприятий является одним из видов резервов, позволяющих успешно реализовать любую программу. В сфере рационального природопользования это может быть выражено как в предотвращении ухудшения экологического состояния какого-либо природного объекта, так и в снижении количества природных ресурсов, необходимых для достижения поставленных в программе задач. При обосновании эффекта сопряжения авторы исходят из того методологического положения, что наибольшая эффективность может быть достигнута в случае максимального сопряжения мероприятий. Главная идея рационального природопользования – предупреждение и компенсация воздействия, в первую очередь в сфере материального производства; вполне реально «перекладывать» инвестиции в рациональное использование природных ресурсов в процессе такого сопряжения на все 100%. Очевидно, что если бы

© Власова Е. Я., Гневашева Е. Н., 2013

воспроизводственный процесс осуществлялся с учетом экологических требований, отпала бы необходимость в самой деятельности по воспроизводству и охране природных ресурсов. А поскольку технические, технологические решения не могут «устранить» негативное воздействие, например загрязнение, на 100%, то оставшаяся часть должна компенсироваться ассимиляционным потенциалом экосистемы. Возможные возражения о необходимости полного прекращения негативного воздействия на экосистему (прекращения эмиссии загрязняющих веществ) несостоятельны: человек не может не пользоваться природной средой, а антропогенная деятельность всегда будет изменять параметры среды. Однако такие изменения не должны приводить к ее деградации.

В основу идеи сопряжения мероприятий положен принцип возможности снижения удельных затрат на осуществление природоохранных мероприятий, заданий по рациональному использованию природных ресурсов в составе целевой программы и прекращения дублирования мероприятий участниками программы. При обосновании эффективности сопряжения мероприятий в рациональном использовании природных ресурсов учтены следующие принципы и подходы, реализация которых обеспечивает так называемый «косвенный резерв» [1. С. 274; 2; 3].

1. Оценка количественных показателей потенциального результата и необходимых затрат на основе выявления косвенного эффекта[1].

2. Минимально необходимые затраты на задействование, поддержание потенциала саморегулирования[2].

3. Эффективность предупредительных мероприятий. Их количественная экономическая оценка производится с учетом следующих показателей: превентивные затраты в 1 р. способны предотвратить затраты в размере 10 р., необходимые на попытку ликвидировать последствия.

4. Эффективность амортизации (в пространстве и времени) основных фондов, созданных человеческим трудом, и «специфических основных фондов» – природных ресурсов и объектов, без участия которых воспроизводственный процесс невозможен.

5. Необходимость учитывать достигнутый опыт количественной оценки инвестиций в рациональное использование природных ресурсов. В зарубежных странах оптимальный объем инвестиций определяется как:

- 2,5–3% от ВНП для стабилизации, приостановления ухудшения параметров экосистемы;
- 5–7% от ВНП для улучшения экологической обстановки на определенной территории.

Этот принцип может и должен быть реализован еще на этапе проведения эколого-экономической экспертизы предприятий.

6. Принцип поэтапного решения. Данный принцип предусматривает методы решения проблем, закрепившиеся в методических подходах в странах с развитыми рыночными отношениями. Так, в США считается оптимальным образование источника финансирования за счет «щадящих» инвестиций (технико-технологических, организационно-экономических) на начальном этапе и ужесточающихся впоследствии. Это видно на примере формулы установления платы за сброс загрязняющих стоков предприятий в систему коммунальной канализации:

---

[1] Аналогом может служить подход, предложенный А. Д. Выварцем и Д. И. Щербаковым для оценки эффекта продуцирования кислорода лесом. Количественной оценкой являются затраты на получение кислорода на технологических агрегатах, установках предприятия.

[2] Авторы предполагают более расширенное толкование категории «инвестиции», не приравнивая их только к капвложениям, т. е. финансовым инвестициям, а дополняя следующими элементами: внедрение новой техники и технологии, в том числе наилучшие доступные технологии (НДТ), новые формы организации деятельности, ноу-хау и т. д.

$$П = q \cdot V \cdot [(В_{вз} - 200) \cdot L_{Ввз} + (БПК - 250) \cdot L_{БПК} + (Р - 500) \cdot L_{Р}],$$

где q – удельная единица концентрации загрязняющих веществ; V – объем стоков; $В_{вз}$ – концентрация взвешенных веществ (на начальном этапе допускается 200 мг/л); БПК – концентрация органических веществ в стоках (на начальном этапе допускаемая 300 мг/л); Р – концентрация фосфора (на начальном этапе допускается 500 мг/л); $L_{Ввз}$, $L_{БПК}$, $L_{Р}$ – удельная плата за единицу концентрации соответствующих загрязнителей.

Формула предполагает ужесточение норм концентрации загрязняющих веществ на последующих этапах с доведением их до допустимой.

7. Необходимость компенсации негативного воздействия ухудшенной экологической обстановки на здоровье населения. Критерием эффективности в данном случае принято считать предотвращение, снижение ухудшения здоровья человека и увеличение продолжительности жизни. Применение названного подхода предполагает учет таких обстоятельств, как:

• совершенствование социальной и экологической политики государства;

• возможная экономия на снижении инвестиций в медицинское обеспечение населения (врачебное, лечебное, лекарственное, продовольственное в лечебных учреждениях);

• экономия на затратах обязательной послеоперационной и послебольничной реабилитации здоровья населения в санаториях, курортных учреждениях, ранее проводимой в государственном масштабе, на предоставлении льгот, выплат, причем и второму члену семьи по уходу за больным.

8. Подход, изложенный в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов (утверждены Минэкономики РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ 21 июня 1999 г. № ВК 477).

Данный подход ограничен в своем применении для российских предприятий – хозяйствующих субъектов (природопользователей) по следующим причинам:

• не учитываются экономические возможности предприятий – отсутствие достаточного количества средств для целевых инвестиций в рациональное использование природных ресурсов после изъятия основной части созданной стоимости в виде многочисленных налогов. Даже предусмотренные направления реинвестирования в эту сферу (за счет зачтения части осуществленных природоохранных затрат) в настоящее время ослаблены;

• слабое техническое обеспечение, морально и физически устаревшая технология, которая не обеспечивает нормативные, допустимые удельные эмиссии загрязняющих веществ; недостаточный уровень амортизации, осуществляемой по остаточному принципу;

• недейственные законодательно-правовые и организационно-экономические методы управления природопользованием – в результате непрерывных необоснованных (ни экологически, ни социально, ни экономически) реформ, перестроек в настоящее время данные методы утратили реальные функции государственного контроля и регулирования.

Таким образом, важнейшие обусловливающие и обеспечивающие факторы экологического воспроизводства на основном уровне взаимодействия в системе «общество – природная среда» не проявляются и не действуют. В этих условиях авторы считают возможным повышение эффективности инвестиций в рациональное использование природных ресурсов путем выявления, оценки резервов, особенно в практике разработки и реализации целевых комплексных экологических программ (на уровне муниципальных образований), с учетом взаимодействия природопользователей в аспекте сопредельных территорий, видов, направлений природопользования.

9. Реализация потенциала экологического предпринимательства. Потенциал инвестиций в рациональное использование природных ресурсов обусловлен принципом

«клин – клином», так как в ходе самой деятельности появляется возможность накопления средств за счет реализации продукции и услуг на основе организации предпринимательской деятельности по воспроизводству, охране природных ресурсов, объектов. В 2000 г. профессором Я. Я. Яндыгановым был обобщен опыт экологического предпринимательства на Среднем Урале. Анализ показал, что экономической основой получения эффекта в данной сфере предпринимательской деятельности является реализация ранее созданной потребительной стоимости, не реализованной до настоящего времени из-за длительного предшествующего периода ведомственного (узкоотраслевого) подхода к использованию природных ресурсов и объектов.

10. Эффективность объединения в программах большого количества участников. Эффект обязателен при совпадении интересов независимого от уровня организации, ее формы собственности и ведомственной принадлежности, так как благоприятная природная среда, рациональное природопользование – это условия устойчивого развития. Особенно отчетливо данный принцип обнаруживается при использовании потенциала экологического страхования с созданием страхового пула в территориальном аспекте.

Наибольший эффект дает непосредственное сопряжение мероприятий. При этом существенно снижается объем инвестиций, необходимых для ликвидации негативных последствий путем вложения средств в охрану и воспроизводство ресурсов и объектов.

Эффект сопряжения был оценен на примере разработки направления «Оздоровление окружающей среды и развитие экологической культуры» в Стратегическом плане развития Екатеринбурга до 2015 г. (стратегический проект «Вода для жизни»).

Отличительные особенности данного подхода заключаются в следующем:

1) решение проблемы обусловлено совершенствованием самого воспроизводственного процесса в городе, в первую очередь это касается воспроизводства средств производства, реструктуризации экономики города и воспроизводства главной производительной силы на принципах экологического образования, просвещения;

2) задачи решаются поэтапно, учитываются приоритеты, принцип максимального предупреждения возможных негативных последствий, задания программы обеспечиваются необходимыми ресурсами, создаются соответствующие условия;

3) поскольку решение столь сложных (социально-эколого-экономических) проблем связано со значительными ресурсами (материальными, финансовыми), в программе предусматрены принципиально новые подходы – сопряжение заданий экологической программы с заданиями других программ (косвенные подходы) и реализация принципов культуры производства;

4) впервые подобные направления и программы было предложено разработать и реализовать с учетом сопредельных территорий. Обоснованием такого подхода стали как общность природных ресурсов и объектов города, их использование другими городами, так и возможность и необходимость согласования действий, объединения средств для решения столь сложных проблем;

5) впервые в практике разработки как концепции экологической безопасности города, так и программ оздоровления окружающей среды применен принцип, подход упорядочения природоохранной деятельности с учетом взаимодействия администрации города по решению экологических проблем с субъектом Федерации, с государственными органами управления в сфере природоохранной деятельности, в том числе с Департаментом природных ресурсов по федеральному округу, с предприятиями, организациями, научными учреждениями, с населением, с сопредельными территориями, а также между подразделениями самой администрации.

Последнее было представлено в виде сопряжения программ, за разработку и реализацию которых ответственны конкретные службы, подразделения местного органа самоуправления, за которыми закрепляются функции согласования, а также в виде

выявления и реализации резервов, обусловленных программно-целевым подходом. Возможные резервы заключались в следующем:

• предотвращение дублирования мероприятий по осуществлению природоохранной деятельности участниками стратегического плана социально-эколого-экономического развития (за счет их согласованности в структуре направлений стратегического развития);

• выполнение заданий и мероприятий по каждому направлению, по программам направления, согласованным с экологическими критериями и ограничениями, выполнение требований технологических регламентов, а также производственной и технологической дисциплины (по опыту разработки и реализации экологических программ в городах России и Урала этот фактор обеспечивает до 30% и более результата без крупных капитальных и текущих затрат);

• учет интересов сопредельных территорий (муниципальных образований) по использованию, охране и воспроизводству общих природных ресурсов и объектов (в исследуемом случае – водных).

В данном исследовании структура, виды и эффективность сопряжения мероприятий программы представлены на примере водообеспечения города с учетом сопредельных территорий. Эффекты от сопряжения водоохранных мероприятий, возможные при их реализации в рамках целевой комплексной экологической программы, представлены в таблице.

Возможные виды сопряжения водоохранных мероприятий при реализации целевой комплексной экологической программы

Вид сопряжения	Мероприятие	Эффект от сопряжения
Законодательно-распорядительное	Разработка и утверждение (на уровне субъекта и на федеральном уровне) нормативно-правового акта, содержащего комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых мероприятий, обязательных для выполнения всеми муниципальными образованиями-водопользователями	Поэтапное решение общих для всех водопотребителей проблем; эффективное распределение финансовых ресурсов; исключение дублирования мероприятий
Организационно-экономическое	Разработка краткосрочных планов и программ на уровне муниципалитета с целью реализации мероприятий федеральной и областной программ	Возможность быстро реагировать на изменения в плане мероприятий федеральных и областных программ; мобильное перераспределения финансовых ресурсов по этапам реализации мероприятий программы; корректировка мероприятий при форс-мажорных негативных изменениях природной среды
Техническое	Совершенствование системы водоотведения и водоочистки в каждом муниципальном образовании	Снижение объема загрязнения воды в бассейне р. Чусовой; улучшение (стабилизация) качества воды, поступающей в систему водоподготовки следующего по течению реки муниципального образования

При оценке эффекта сопряжения (на первом этапе – качественно) с последующей дифференциацией в соответствии с предложенной авторской классификацией были учтены основные потенциальные направления: законодательно-правовые, технико-технологические, организационно-распорядительные.

Целевые комплексные экологические программы на уровне муниципалитета являются организационным механизмом реализации мероприятий по охране окружающей природной среды, заложенных в Стратегическом плане. На примере Екатеринбурга очевидно, что все запланированные природоохранные мероприятия направлены на решение уже существующих проблем (улучшение качественного состояния компонентов природной среды) либо на ликвидацию последствий, возникающих в результате нерациональной хозяйственной деятельности. Каждый отдельно взятый муниципалитет «борется» со всем комплексом проблем, воспринимая их совокупность как данность, как существующую экологическую обстановку для своей территории. Однако важно понимать, что снизить негативную нагрузку на природную среду не просто возможно, а вполне реально при соблюдении определенных требований рационального природопользования всеми сопредельными территориями, муниципальными образованиями, использующими общие природные ресурсы. На сегодняшний день практически во всех городах, хозяйственная деятельность которых влияет на качество воды, поступающей в систему водоподготовки Екатеринбурга, действуют программы по модернизации водоснабжения. Но при этом каждая из них распространяется лишь на территорию отдельного муниципалитета. Не запланировано ни одно мероприятие, которое было бы направлено на сохранение данного уровня качества воды в бассейне р. Чусовой с тем, чтобы населенные пункты, находящиеся далее по течению реки, не тратили дополнительные финансовые ресурсы на водоподготовку. Исходя из упомянутого соотношении 1:10 очевидно, что «экономия» на 1 р. в сфере водопользования одного муниципалитета приводит к увеличению затрат на водоподготовку почти на 10 р. для каждого последующего муниципалитета. Таким образом, нерациональное расходование финансовых ресурсов у конечного муниципалитета-водопользователя возрастает многократно.

В перечнях программ всех городов-водопользователей р. Чусовой предусмотрены мероприятия по улучшению технического состояния очистных сооружений. При этом не учтен тот факт, что загрязняющие вещества попадают в бассейн реки не только со стоками. Игнорирование других источников эмиссии приводит к тому, что фактическая динамика ухудшения качества воды значительно отличается от планируемых показателей. Так, вода р. Чусовой по течению поступает в систему водоподготовки муниципального образования «город Екатеринбург». На территории города разработана и реализуется инвестиционная программа «Развитие систем водоснабжения и водоотведения Екатеринбургского муниципального унитарного предприятия водопроводно-канализационного хозяйства (МУП „Водоканал“) на 2007–2020 годы», которая предусматривает снижение нагрузки на систему водоподготовки путем модернизации самой системы. В инвестиционной программе запланированы следующие мероприятия (часть из них уже реализована):

- развитие контроля за выполнением водоохранных мероприятий зон санитарной охраны водохранилищ и нормативно-правовым режимом эксплуатации прибрежных территорий;
- капитальный ремонт гидроузла Верхне-Макаровского водохранилища и завершение капитального ремонта Волчихинского водохранилища для обеспечения безопасности их эксплуатации;
- применение современных ресурсосберегающих технологий и материалов (наилучших доступных технологий).

Названные направления (совершенствование технических характеристик) требуют значительных капитальных вложений, и они во многом зависят от таких факторов, как [4]:

- ограниченность финансовых средств для своевременной замены устаревшего оборудования и ремонта сооружений из-за несоответствия действующих тарифов фактическим затратам;

- высокая степень физического износа действующих основных фондов;
- высокие энергозатраты по доставке воды потребителям;
- несоответствие существующего приборного учета современным требованиям;
- высокие непроизводительные потери воды;
- несоответствие существующих технологий водоподготовки современным нормативным требованиям к качеству воды.

Возможным способом снижения затрат в процессе водоподготовки является развитие организационного механизма, о котором было сказано выше – реализация принципа сопряжения мероприятий участниками-водопользователями р. Чусовой. Такой механизм может начать функционировать при реализации набора сопряженных мероприятий в составе целевой комплексной экологической программы, объединяющей многих участников – потребителей одного ресурса (воды бассейна р. Чусовой).

Сопряженность мероприятий, скоординированность действий всех участников позволят улучшить (или хотя бы не ухудшить) качество воды, поступающей к каждому следующему потребителю. В данной статье рассматривается муниципальное образование «Город Екатеринбург», и авторы полагают, что за качество воды, поступающей в его водоводы, «несут ответственность» муниципальные образования «Полевской городской округ», «Городской округ Дегтярск», а также «Городской округ Ревда» и «Городской округ Первоуральск» (в том случае, если осуществляется переброска воды из резервных водохранилищ). Данный путь сотрудничества не требует крупных капитальных вложений на восстановление утраченных свойств природного объекта и является значительным резервом для бюджета любой муниципальной программы (организационные мероприятия больших затрат не требуют, а превентивные мероприятия в разы «дешевле»).

Исходя из вышесказанного, авторы утверждают, что разработанная целевая комплексная экологическая программа могла бы учесть многие аспекты, влияющие на состояние экосистемы водного объекта – р. Чусовой, а также предусмотреть эффективную систему мер по восстановлению качества воды в бассейне. Алгоритм принятия решений при этом может быть следующим.

1. Определение и оценка воздействия всех источников негативных эмиссий от всех хозяйствующих субъектов.

2. Определение максимально возможного объема сброса загрязняющих веществ всеми водопользователями, основываясь на самовосстанавливающих способностях экосистемы.

3. Разработка индивидуального комплекса мероприятий для каждого отдельного участника – муниципального образования, учитывая особенности промышленной специализации, экономического развития, развития социальной инфраструктуры, возможности привлечения инвестиций.

4. Разработка комплекса общих восстановительных мероприятий, а также ограничивающих норм, необходимых для соблюдения всеми водопользователями – муниципальными образованиями.

5. Разработка комплекса превентивных мер, которые обеспечат поддержание восстановленного состояния экосистемы на определенном уровне без существенных затрат.

6. Определение ресурсного обеспечения всех мероприятий программы – экономического, материального, образовательного и т. д.

Интегральный эффект от сопряжения мероприятий включает оценку как с точки зрения достигаемого результата, так и с точки зрения разнообразия подходов и методов его достижения, приведенных авторами: общих для всех природопользователей, охваченных сопряжением мероприятий при обосновании целевых экологических программ, и локальных (частных), обусловленных местными особенностями естественного и антропогенного характера.

Источники

1. Яндыганов Я. Я., Власова Е. Я., Ведерникова Е. Н. Целевые экологические программы (методология, практика). Екатеринбург : Изд-во АМБ, 2010.

2. Яндыганов Я. Я., Власова Е. Я. Эколого-экономическое эссе. Аспекты: регион, предприятия. Екатеринбург : Изд-во АМБ, 2012.

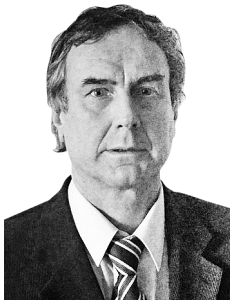
3. Яндыганов Я. Я., Власова Е. Я., Бардук К. Н. Природопользование сопредельных территорий. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2006.

4. Об утверждении Инвестиционной программы «Развитие систем водоснабжения и водоотведения Екатеринбургского муниципального унитарного предприятия водопроводно-канализационного хозяйства (МУП „Водоканал“) на 2007–2020 годы» : решение Екатеринбургской городской Думы от 27 июня 2006 г. № 57/27.

ЕГОРОВ Вадим Владимирович

Доктор философских наук, профессор кафедры философии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-11
e-mail: philos@usue.ru



Ступени научной карьеры: история и современность

Ключевые слова: научная карьера; история и философия науки; статус ученого; степень доктора наук; университеты и звание профессора; академии и академики; российские адъюнкты и профессора; ученые степени и звания советского времени и современного общества; проблемы нострификации; репутация званий и ученых.

Рассматриваются проблемы научной карьеры в аспекте ученых степеней и званий, освещается история степени доктора и звания профессора, а также других ученых званий в России и за рубежом, анализируется положение ученого в прошлом и настоящем и его роль в преодолении кризисных процессов в науке и общественной жизни.

В представлении о научной карьере (от лат. *carrus* – повозка; жизненный путь, рост мастерства, статусное повышение) того или иного человека мы обращаем внимание не только на монографии, статьи, открытия или изобретения, факты научной биографии, но и, казалось бы, на такие внешние моменты, как ученые степени и звания. Между тем этот внешний момент есть и продукт научных изысканий, и, в некотором роде, их опора в будущем. Иными словами, это и следствие, и причина научного творчества ученых разных времен и народов. Поэтому и сама тема особенностей, тенденций, истории и современности ученых степеней и званий достойна стать предметом научного исследования.

Актуальность обновления научной жизни России при сохранении лучшего из прошлого требует своего рода инвентаризации прожитого и накопленного на сей день, освещения мирового опыта, истории бытия науки в организационном и содержательном отношениях. Тем более, что десять лет назад в нашей стране оформилась такая область знаний, как история и философия науки, со своими серьезными трудами, учебниками [1] и общероссийским курсом в институтах, университетах для соискателей и аспирантов.

В интересующей нас теме многое имеет свой философский ресурс, будучи связано с проблемами социального статуса, престижа, репутации, формы и содержания, традиции и новизны, науки как социального института и т. д. История науки и научной жизни общества через призму ступеней ученой карьеры поможет пролить свет на что-то неизвестное ранее. Надеемся, что в этом плане научная жизнь и деятельность общества, сообществ обретает новые аспекты и глубину освещения.

Рассмотрение темы ученых степеней и званий как темы философской, культурологической, обнаруживающей богатую историю, начнем с того, что русское слово «степень» созвучно слову «ступень», а также английскому step – шаг.

Издавна в русском культурном обиходе слово «степенный» означало размеренность, взвешенность, разумную неторопливость и кого-то заслуживающего уважения, признания. Обращение в дореволюционном российском обществе «ваше степенство» адресовалось не ученым, преподавателям, а купечеству. Известны три степени

© Егоров В. В., 2013

посвящения в купцы – гильдии (хотя в конце XIX века третья гильдия была отменена). И «степенный» как постепенный, несуетный, поступательный жизненный подход и взгляд на мир субъекта умного, рассудительного, подчас даже мудрого, сохранял стабильность и прирост в его статусе, имуществе, активах.

Речь о «звании» возникала в России былого чаще всего в диалоге о месте того или иного лица в обществе и связывалась не со званием ученым, военным, не с гражданским (статским) чином, а с мерой знатности, известности фамилии, сословной принадлежностью. «Какого будете рода-звания, господа хорошие?» – вопрос весьма типичный еще столетие назад.

В истории ученой степени «доктор» (лат. doctor – учащий, учитель) этот термин, как и «магистр» (magister), во времена римской античности означал преподавателя. Что касается «профессора» как ученой степени и должности ведущих преподавателей и ученых (лат. professor – наставник, учитель), то сначала это наименование относилось к учителям-наставникам, учителям грамматических и риторических школ. В IV–V веках в раннехристианском Риме это слово было уже знакомо римскому обществу. Тем более, как и «доктор», оно было известно в Раннем Средневековье. На больших церковных собраниях звание «доктора советующего» (doctor consilis) получали обладавшие совещательным, но весомым голосом ученые советники.

Начиная с XII века термин «доктор» стал закрепляться как высокое и престижное звание для ученых, богословов. С 1130 г. это звание появилось в Болонском университете, присудившем титул «доктор права». Императоры давали университетам полномочия присуждать степень «доктора права» (doctor legum) ученым, постигшим римское право. Римские папы даровали университетам привилегию давать титул доктора канонического права (doctor canonium et decretalium), но в дальнейшем обе эти разновидности права стали изучаться совместно, и обе степени соединялись в одну «доктор права», точнее – «доктор обоих прав» (doctor utrusque junis). «Даровав университетам право возводить в степень доктора, – отмечается в легендарном энциклопедическом словаре Ф. Брокгауза и И. Ефрона, – императоры и сами раздавали через своих придворных пфальцграфов дипломы на степень доктора. От привязанной к ним печати в капсюле (булла) получившие их назывались doctores bulati, в отличие от doctores riteprомoti» [2], удостоившихся докторской степени в университетах.

В XIII–XIV веках докторские степени стали даваться ведущими университетами средневековой Европы. В 1231 г. степень доктора была впервые присуждена Парижским университетом. Видные ученые мужи, особенно схоластики, именовались докторами с добавлением неких отличительных эпитетов. Дошедшие до нас почетные титулы выдающихся философов и теологов средневековья таковы: Doctor angelicus (ангельский доктор) Фома Аквинский; Doctor singularus (единственный доктор) Уильям Оккам; Doctor mirabilis (чудесный доктор) Роджер Бэкон; Doctor subtilis (тонкий доктор) Иоанн Дунс Скот; Doctor universalis (всеобъемлющий доктор) Альберт Великий [3].

Профессорами именовались преподаватели первых европейских университетов, возведенные в степень доктора или магистра. В 1527 г. профессором Базельского университета стал доктор медицины знаменитый алхимик и врач Филипп Парацельс. Процесс появления профессоров, докторов, магистров, как говорится, пошел. Ученые степени присуждались по философии, богословию, логике, физике, медицине, праву и т. д.

Новое время вносит, закрепляет свои акценты по части ученых степеней и званий. Докторское звание становится к XVII веку высшей ученой степенью, которую можно было обрести лишь после достижения степеней бакалавра (лиценциата) и магистра.

Докторская и магистреская степени (ведь magister – тоже учитель) долгое время были близки, даже развнозначны. Только в XVI веке на юридическом, медицинском, богословском факультетах предпочтение получила докторская степень.

Философы, предшественники которых были некогда в числе пионеров получения докторства, предпочитали именоваться магистрами. В «Фаусте» Гете (действие поэмы относится ко второй половине XVI века) Фауст, озирая мысленно свою жизнь, произносит: «Магистр и доктор я!» (хотя, казалось бы, первое здесь лишнее). Но наличие у Фауста обеих степеней свидетельствует все же, что иерархия имеет место быть. В XVII веке философские факультеты университетов признали приоритет степени доктора. По законам, лица, получившие степень доктора, приравнивались к дворянам и становились таковыми. Докторские диссертации кропотливо писались, обсуждались и оценивались, но не во все времена публично защищались. В XVIII столетии защита диссертаций была утверждена в ее публичном виде и закреплена в уставах университетов. Распространилась система научного консультирования и руководства работой молодых со стороны маститых опытных ученых. Если степень доктора имели профессора, стоящие во главе университетских кафедр и факультетов, ректоры или председатели научных сообществ, то степень магистра имели преподаватели кафедр (адъюнкты, лекторы, приват-доценты) и инспекторы. Были также лиценциаты, бакалавры, которые научную работу сочетали с преподаванием в университете на низших и подготовительных курсах.

В XIX–XX веках в английских и многих других европейских, американских университетах утвердилась единственная настоящая ученая степень доктора философии (doctor of philosophy) с общепринятым затем сокращением «пи эйч ди» (Ph. D.), присуждаемая не только по философии, но и по физике, математике, биологии, истории, филологии и другим естественным и гуманитарным областям исследований. Эта степень полтора века назад стала равной примерно российскому дореволюционному магистру или нашему современному кандидату наук. Ведущие зарубежные ученые имеют возможность поднять уровень своей ученой степени, пройдя испытания по совокупности опубликованных ими и получиших признание трудов на статус доктора – доктора (doctor – doctor), или доктора наук (Sc. D.). Первые русские ученые, получившие ученую степень доктора, добились этого за границей. Так, в 1694 г. степень доктора медицины и философии итальянского Падуанского университета получил П. В. Постников, выпускник Славяно-греко-латинской академии, переводчик, дипломат посольств Петра Великого. В 1767 г. степень доктора права шотландского Глазговского университета получил С. Е. Десницкий, вскоре ставший профессором основанного М. В. Ломоносовым (в январе 1755 г.) Московского университета. В 1767 г. степень доктора медицины Страсбургского университета была присуждена русскому естествоиспытателю, будущему академику Санкт-Петербургской императорской академии наук И. И. Лепехину. В 1764 г. первый русский академик и профессор М. В. Ломоносов направил на рассмотрение императрице свой проект высочайшего указа о предоставлении Московскому университету и Академии наук права производить наших ученых «в магистры и докторы». Предложения М. В. Ломоносова тогда приняты не были, но именно они послужили в дальнейшем основой для осуществления на сей счет царских и правительственных решений. Московский университет получил право присуждать докторские и магистерские степени указом Екатерины Второй в 1791 г.

Первым российским доктором, получившим ученую степень у себя на родине, стал Фома Иванович Барсук-Моисеев, защитивший в 1794 г. диссертацию «О дыхании» и удостоенный степени доктора медицины и философии. В наименовании ученых степеней слово «философия» как имя «родоначальницы наук», «науки наук» и тогда присутствовало часто, но Ф. И. Барсук-Моисеев был действительно ученым-медиком, врачом и философом, автором целого ряда опубликованных трудов, в том числе «О превосходном блаженстве человеческом; философское рассуждение, Священным Писанием подкрепляемое» (1785), «Медицинская практика или наставление лечить болезни, по большей части случающиеся в общежитии» (перевод, 1789), «О дыхании»

(1794), «Физиология или наука о естестве человеческом» (перевод, 1796), «Туртелева гигиена» (перевод, 1809). В Московском университете экстраординарный профессор и надворный советник Ф. И. Барсук-Моисеев преподавал медицину, физиологию и философию с 1795 г. до своей кончины в 1811 г. Но еще до него начало университетскому философскому образованию и философии как российской академической науке положил Н. Н. Поповский, выпускник Петербургского академического университета, ученик М. В. Ломоносова, магистр философии (1753), профессор элоквенции (красноречия) Московского университета (1755–1760). В своем сочинении «О пользе и важности теоретической философии» (1755), прочитанном автором на торжественном открытии Московского университета «в генваре» 1755 г. [4]. Н. Н. Поповский смотрел на философию как на «изображение храма Вселенной», отмечая и ее «нравственное значение преимущественно действовать на людей, отпавших от Бога», критиковал засилие в философии латыни и подчеркивал необходимость философского образования на русском языке. «Нет, – писал Н. Н. Поповский, – той мысли, коей бы по-российски изъяснить было невозможно». В стихотворном обращенном к графу И. И. Шувалову «Письмо о пользе наук и воспитании в оных юношества» (1756, опубл. в 1772) Н. Н. Поповский доказывал необходимость научного образования, его распространения в России.

Таким образом, первым русским обладателем философской и вообще научной степени стал П. В. Постников. Но с научной деятельностью он свою жизнь не связал, занимаясь только переводами и приобретением полезных иностранных книг. Первыми русскими учеными-философами и первыми университетскими преподавателями и профессорами философии стали Н. Н. Поповский и Ф. И. Барсук-Моисеев. Все они вышли из духовного сословия, будучи пожалованы в дворяне вместе со своим ученым званием. В европейских университетах магистры, доктора, профессора возводились в дворянское достоинство, случалось, что и получали аристократические титулы, будучи выходцами из разных сословий, из семей священников, церковнослужителей. Научная карьера была в этом смысле, выражаясь современным языком, серьезным фактором, «лифтом» вертикальной социальной мобильности даже в прежнем сословном обществе.

В начале XIX века в России начинается история регулярного присуждения ученых степеней. Императорским указом Александра Первого от 24 января 1803 г. «Об устройстве училищ» право присуждения ученых степеней закреплялось за четырьмя университетами Российской империи – Московским, Дерптским, Казанским и Харьковским. «Никто, – отмечалось там же, – не может быть профессором, не став прежде доктором, и адъюнктом, не имея звания магистра, кроме россиян и иностранцев, определяемых по особой известности в ученом свете». В 1804 г. у в уставах университетов были закреплены звания ординарного, т. е. полного штатного, профессора и экстраординарного (пониже первого) профессора, а также адъюнкта – адъюнкт-профессора (от лат. adjunctus – присоединенный), т. е. заместителя, или «товарища», профессора. Там же был прописан раздел «Об испытаниях и производстве в университетское достоинство». Так развертывалась подготовка и аттестация российских научных работников. Затем ученые степени стали присуждать Виленский, Варшавский, Киевский и Санкт-Петербургский университеты. Необходима была доработка требований и процедуры присвоения ученых степеней, говоря современным языком – подготовка научных кадров.

В 1819 г. было принято обязательное для всех высших учебных заведений России «Положение об ученых степенях», закреплявшее все ступени учености: действительный студент, т. е. обыкновенный выпускник вуза; кандидат, т. е. нечто вроде красно-дипломника с правом на аспирантуру; магистр – ранг современного кандидата наук; доктор наук. Допускались до занятий научной работой только кандидаты, каковыми могли стать и обыкновенные выпускники (не раньше, чем через год после окончания и прошедшие экзаменование). Настоящие экзамены их ждали впереди. Требовались новые научные кадры, но только самые достойные могли стать ими. Иначе говоря,

количественный рост оправдан лишь тогда, когда ведет он к новому позитивному качеству. Всякая гонка за количеством, профанация воспринимались как вредоносные делу просвещения и наук российских. Престиж науки и ученых все возрастал. Перед публичной защитой магистерской и докторской диссертации (диспутом) соискатели степени (диспутанты) сдавали новые экзамены. Необходимо было ответить не на один десяток, а то и больше, чем на сотню, вопросов, специально подготовленных профессорской коллегией. Контроль за сдачей данных экзаменов возлагался на Министерство просвещения. Далее осуществлялась защита с жесткими атаками официальных оппонентов (возражателей), других профессоров и магистров, а также всех желающих и как-то сведущих в этом, вплоть до наиболее азартных и жадных до нового студентов старших курсов, которые не смущались задавать диссертанту поистине головоломные вопросы. О защитах извещалось в печати. Позднее экзамены для соискателей степени доктора наук были отменены. Диссертационные работы литографировались, издавались в виде монографий и статей в «Ученых записках» и т. д. Конференции в их нынешнем значении и опубликование их тезисов вплоть до начала XX века было делом редким, но научные командировки по стране и за границу, стажировки, консультации были в порядке вещей. Последующие положения, касающиеся ученых степеней и званий, диссертационных защит, принимались в дореволюционной России в 1837, 1844, 1864, 1884 гг., некоторые детали дорабатывались вплоть до 1917 г. и смены эпох.

Примечательно, что через полвека с начала присуждения российскими университетами ученых степеней доктора и магистра (к середине XIX века) они оказались выше на целую ступень своих зарубежных аналогов, и лица, получившие докторскую степень от западноевропейских университетов, допускались не раньше, чем через год, к испытаниям по переводу в российскую магистерскую степень. Так, В. О. Ковалевский, русский геолог, основатель палеонтологии, муж первой в мире женщины-профессора великой Софьи Ковалевской, получивший степень доктора (Ph. D.) в Йенском университете в 1873 г., провалился на попытках получить степень российского магистра в Одессе. Только в 1875 г. он с трудом взял этот барьер, получив степень магистра минералогии Санкт-Петербургского университета.

Докторские степени после защиты диссертаций утверждались министром просвещения, как и звание профессора. Адъюнкты и сменившие их в 1863 г. доценты утверждались ректором или попечителем учебного округа. В 1884 г. доцентов сменили приват-доценты, а в медицине присуждать степень магистра перестали. В медицинской науке карьерный путь пролегал с этих пор от доктора до ... доктора, т. е. от доктора как квалификации отличного врача (остальные – лекари, хоть ко всем обращались «доктор») до степени доктора медицины. Докторская степень в медицине снизилась, иерархически заняв свое место между прежним ее уровнем и ушедшей в прошлое степенью магистра. Моральный авторитет, да и материальное обеспечение доктора медицины были, однако, очень высоки. В начале XX века доктора медицины считали большой честью не только стать профессором, но даже и приват-доцентом медицинского факультета. Даже имевшие большую частную практику. Можно вспомнить здесь хотя бы рассказ «Попрыгунья» А. П. Чехова, где защитивший диссертацию доктор Дымов хотел добиться научно-преподавательского места и пройти в приват-доценты. В России, как и за рубежом, в знак признания особого вклада того или иного лица в науку, культуру присуждались и степени почетного доктора без защиты диссертации и прочих испытаний, так называемый доктор «хонорис кауза» (лат. honoris causa –ради чести). Такая степень, была присуждена в 1910 г. польскому (в ту пору и российскому) писателю Г. Сенкевичу, в 1890 г. правоведу А. Ф. Кони. В 1893 г. Кембриджский университет избрал почетным доктором П. И. Чайковского, в 1907 г. А. К. Глазунова.

За достижения в науке и образовании профессора Российской империи со степенью доктора наук и двадцатипятилетним стажем могли получить почетное звание

«заслуженный профессор» и удостоиться чина действительного статского советника (гражданский чин империи, равный генерал-майору) или даже тайного советника (генерал-лейтенанта, чаще, но не обязательно, если академик или ректор). В основном же в дореволюционное, особенно последнее, время доктор наук и ординарный профессор имел чин статского советника (средний между полковником и генералом, но все же не генерала), доктор наук и экстраординарный профессор имел и чин коллежского советника (гражданского полковника), адъюнкты и приват-доценты со степенью магистра – чин коллежского асессора или надворного советника (гражданского майора или подполковника). Ректоры российских университетов и директора научных институтов получали чины тайного или действительного статского советников. В военных академиях профессора и доктора тоже были полковниками или генералами. В «Скучной истории» А. П. Чехова главный герой Николай Степанович, профессор медицины и тайный советник, в торжественные моменты надевает ордена, медали, но студенты его не любят и, смеясь, зовут «иконостасом». Профессорско-преподавательский состав не так уж редко (не то что в наши дни) награждался орденами св. Анны (на шее и в петлице), Владимира, а также Станислава со звездой. Так или иначе, несмотря на всю иерархичность, бюрократическую вертикаль лиц и институтов российского дореволюционного Министерства просвещения, профессор и доктор наук, пусть не по кругу подхалимов и властному ресурсу, но по чину табели о рангах, мог быть равен не только, скажем, ректору, но даже и «товарищу» (заместителю) министра.

Что касается почти культового в нашей стране, как и в ряде других стран, звания академика, то история его восходит к Платону и основанной им знаменитой античной философской школе, собиравшей своих участников и учеников в живописном саду, названном именем легендарного греческого персонажа – полубога Академа. Отсюда термин «академия» с постоянными ее участниками-академиками. Нетрудно догадаться, как велик был авторитет не только самого Платона, но и его окружения, если память о них прошла через века. В новом виде в VIII–IX веках «возродил» (в действительности основал уже свою, дворцовую) академию франкский император Карл Великий, собравший в ней звездочетов, математиков, врачевателей, философов и богословов, историков, поэтов. Возглавляли академию придворные ученые Алкуин, затем Рабан (мавр по происхождению) . Там были даже культурологи, этнографы, филологи, решившие создать своего рода энциклопедию народной культуры, песен и пословиц. И авторитетная экспедиция членов академии и их сподвижников, помощников отправилась «в народ» по франкским деревням и селам. Но с самого начала все пошло не так. На призыв благопристойных академиков вспомнить и исполнить песни своей юности и все из быта предков какие-то «женщины со спутанными волосами» стали петь такие песни и разные «частушки», что видавшие виды академики были ошеломлены. Наверное, это все было «покруче» даже куплетов и стихов жившего позднее российского скандального поэта и «академии адъюнкта» И. С. Баркова. На этом все и кончилось, Карл Великий «прикрыл лавочку».

В 1560 г. в ренессансном Неаполе начала свою деятельность Академия тайн природы, объединившая серьезных и известных тогда ученых. А в 1635 г. при Людовике XIII и кардинале Ришелье была основана Французская академия, всегда объединяющая сорок своих членов (академиков), так называемых «бессмертных» (immortels). В 1666 г. при Людовике XIV возникла Парижская академия наук и еще три академии, образующих Институт Франции.

В России Императорская Академия наук была основана Петром Великим в 1725 г. для «развития наук российских». Для начала император пригласил в страну многих ведущих иностранных ученых, чтобы в дальнейшем когорту и своих русских ученых создавать и им за их деяния «градус академика давать». Среди приехавших на русскую службу и ставших академиками иностранцев («немцев») были швейцарские

математики и механики Л. Эйлер, Д. и И. Бернулли, французский астроном и картограф Ж. Делиль, немецкий физик и математик Г. Крафт и др. Первым академиком из русских стал в 1745 г., как известно, М. В. Ломоносов – великий русский ученый. В дальнейшем академиками стали русские ботаники и географы С. П. Крашенинников и И. И. Лепехин, астроном и математик С. Я. Румовский, географ и этнограф В. Ф. Зуев и др. На пути к академику стояло звание адъюнкта, а позднее и сравнявшееся с ним звание член-корреспондента академии наук. В XIX – начале XX века полные академики именовались ординарными (или просто академиками), в отличие от экстраординарных академиков. Кроме академиков – действительных членов избирались и почетные члены академии. В почетные члены академии избирались августейшие особы на безальтернативной основе, например: великий князь Константин Романов (поэт К. Р.), ставший в 1890–1900 гг. президентом Российской Академии наук; политики и высшие чиновники А. М. Горчаков и С. Ю. Витте; знаменитые путешественники И. Ф. Крузенштерн и Н. М. Пржевальский, П. П. Семенов–Тян-Шанский; российские и иностранные ученые, писатели, литераторы (Д. Дидро, В. И. Даль, В. В. Стасов и др.). Однако серьезные ученые предпочитали быть в числе не почетных, а действительных членов академиии. Владимир Иванович Даль работе над своим беспрецедентным по охвату лексического материала в 200 000 слов «Толковым словарем живого великорусского языка» отдал полвека своей жизни. Академия в лице ее президента, руководства благосклонно отнеслась к идее избрания академиком доктора медицины и языковеда, член-корреспондента и за другие полезные труды, но вакансий в ту пору не было. Известный историк, тайный советник и кавалер, академик М. П. Погодин заявил, что ради создавшего титанический труд и осуществившего настоящий научный подвиг В. И. Даля он «да и другие» готовы даже «выйти из академии» и ждать вакансии сколько угодно. Прошло время, и Даль был избран ... почетным академиком. «Владимир Иванович, Вы как будто и не рады. Это звание, пожалуй, даже и повыше, чем просто академик». «Знаете, – ответил Даль, – разница между академиком и почетным академиком такая же, как между „государем“ и „милостивым государем“!» Остроту эту приписывают и востоковеду, лингвисту Д. А. Хвольсону, но вряд ли это так, поскольку Хвольсон-старший был только членкором, но не почетным академиком. Эту фразу под подобострастный хохот зала преподнес в недавнем прошлом как свой экспромт мэр Москвы Ю. М. Лужков на вручении ему диплома почетного члена одной из международных общественных академий. В дни столетнего юбилея А. С. Пушкина в 1899 г. Академия наук учредила звание почетного академика «по разряду изящной словесности» каковыми в дальнейшем стали П. Д. Боборыкин, И. А. Бунин, В. В. Стасов, А. Ф. Кони и др. Избраны были (1900) и не принявший это звание Л. Н. Толстой и отказавшийся от него (1902) А. П. Чехов в знак протеста на признание недействительными выборы «политически неблагонадежного» А. М. Горького (независимая, непреклонная Академия наук все же нехотя уступила, ведь окрик по поводу А. М. Горького исходил от самого царя). Иногда неизбранными в академики оказывались и самые достойные этого звания ученые, как, например, член-корреспондент Д. И. Менделеев. Неизбрание А. Г. Столетова член-корреспондентом Академии наук омрачило последние годы жизни выдающегося русского физика, одного из основателей квантовой физики. О непреклонности, подчеркнутом объективизме, фанатичной принципиальности академической среды и в то же время их подчас причудливом смешении с субъективизмом талантливо написал французский классик А. Додэ в романе о претендентах в академики «Бессмертный».

В Императорской Академии художеств звание академика присуждалось за талантливые картины, скульптуры, архитектурные и градостроительные проекты. Это звание, как редко бывает, по статусу было ниже звания профессора, но художники им дорожили. Получившим за свое творчество золотую медаль Академии молодым художникам давали звание «классного художника» и командировали в творческую, так называемую

«пенсионерскую» поездку за границу, в основном в Италию с реальной перспективой стать «назначенным», т. е. кандидатом в академики. Если академик живописи желал преподавать, то он мог претендовать на звание адъюнкта (адъюнкт-профессора) и коллежского асессора или даже надворного советника. Действительные члены появились в Академии художеств с принятием Устава 1893 г.: А. И. Куинджи, И. Е. Репин, В. И. Суриков, И. И. Шишкин, Л. Н. Бенуа и др. Почетными членами Академии художеств были И. К. Айвазовский, Ф. П. Толстой, С. Г. Строганов и другие выдающиеся художники, августейшие особы и видные государственные деятели.

Русские именитые профессора и академики на родине и за границей цену себе знали, но в общении, обиходе вели себя естественно, демократично. Они любили называть друг друга в письмах «вашим превосходительством», но из взаимного почтения и взаимной доброй самоиронии умных людей. Они, обмениваясь своими творческими идеями, и на почтовых конвертах писали адресату «его превосходительству», чтобы письмо не затерялось в пути. Однако чинопочитание у них было не в ходу. Так, незадолго до Октябрьской революции на пороге кабинета нового в ту пору президента Академии наук А. П. Карпинского появился в парадной форме довольно молодой генерал и, вытянувшись, щелкнув каблуками, отрапортовал: «Ваше высокопревосходительство, Академии действительный член и флота генерал-лейтенант Крылов по Вашему приказанию...». «Добрый день! – приветствовал в ответ академик Карпинский академика Крылова. – Я много слышал о ваших, Алексей Николаевич, работах по механике, судостроению. И рад нашей встрече. Только уж по стойке „смирно“ передо мной, голубчик, пожалуйста, не стойте. И „высокопревосходительством“ уж не зовите тоже. А называйте просто по имени-отчеству, Александром Петровичем» [5]. И такую демократичность, простоту и непомпезность представлявшие собой цвет русской науки и культуры люди так или иначе передавали молодым коллегам и ученикам.

В первые месяцы после Октябрьской революции вышли декреты Совнаркома РСФСР «Об уничтожении сословий и гражданских чинов», «Об отмене прежних дипломатических рангов, царских орденов и воинских званий», «О некоторых изменениях в составе и устройстве государственных ученых и высших учебных заведений Российской Республики». В последнем говорилось об отмене «впредь до издания нового положения» ученых степеней доктора и магистра, разделения профессоров и академиков на ординарных и экстраординарных, а также об отмене приват-доцентов (потом ввели доцентов) и об объявлении всероссийского конкурса на должности профессоров и преподавателей. Вместо подписи Председателя Совнаркома В. И. Ленина, болевшего тогда после покушения, стоят подписи заместителя наркома просвещения М. Н. Покровского и управделами Совнаркома В. Д. Бонч-Бруевича. В первые годы советской власти были организованы Социалистическая Академия общественных наук (позднее – Коммунистическая Академия), Государственная Академия художественных наук (ГАХН), Академия материальной культуры (АМК) со своими членами, изданиями, институтами и филиалами, но просуществовали они до середины 1930-х годов.

В 1925 г. Российская Академия наук была реорганизована в Академию наук СССР, так она именовалась, как известно, на протяжении всей советской истории. С досоветского времени и до конца жизни (1936 г.) президентом Академии был выдающийся русский геолог, минералог академик А. П. Карпинский. В списке почетных академиков АН СССР были И. В. Сталин и В. М. Молотов. В союзных республиках, ныне независимых государствах, создавались академии республик. Всероссийская Академия художеств стала действовать как вуз, вплоть до создания Академии художеств СССР в 1947 г. В 1930–1940-е годы были созданы «отраслевые» академии, в их числе Академия медицинских наук, Всесоюзная академия сельскохозяйственных наук им. В. И. Ленина (ВАСХНИЛ, в наши дни РАСХН), Академия архитектуры, Академия педагогических наук (ныне Академия образования), Академия художеств. Войти в число членкоров,

а тем более действительных членов этих академий было необычайно трудно. Количество вакансий строго ограничивалось, поблажки даже высшим государственным или партийным деятелям, за редчайшими исключениями, отсутствовали. Именно по этой причине и уже потом из-за больших зарплат авторитет академика в СССР был очень высок. Хочется вспомнить имена членов российских академий, олицетворявших их работу в XX веке: С. П. Королев (АН СССР), Н. Н. Бурденко (АМН), Н. И. Вавилов (ВАСХНИЛ), А. В. Щусев (АА), В. А. Сухомлинский (АПН), Е. В. Вучетич (АХ).

В 1934 г. постановлением правительства в СССР были установлены ученые степени: доктор наук и кандидат наук. Вскоре была создана Высшая аттестационная комиссия СССР (ныне – ВАК России), присуждающая степень доктора наук за крупный вклад в науку, открывающий новое научное направление, и утверждающая защищенные кандидатские диссертации, представляющие собой содержащее научную новизну самостоятельное завершенное исследование. С 1931 г. за заслуги в области науки ученым начали присваивать и почетное звание заслужннного деятеля науки. В 1940 г. степень доктора наук была присуждена ряду крупных советских ученых, в том числе ученому-фортификатору Д. М. Карбышеву, экономистам Б. С. Островитянову и Т. С. Хачатурову, авиаконструкторам Н. Н. Поликарпову и П. О. Сухому, философам В. Ф. Асмусу и В. С. Кружкову, психологу А. Н. Леонтьеву и др. В годы Великой Отечественной войны ученые степени и звания продолжали присуждаться. В дальнейшем, в 1950–1980-е годы, учеными академической и вузовской науки через их монографии и диссертации в мир пришло много нового, оригинального и даже революционного. Образ советского ученого запечатлен в фильмах «Все остается людям», «Девять дней одного года», «Выбор цели», «Укрощение огня», став составляющей образно-ментального мира советской эпохи [6. С. 152]. Нередко работа над докторскими и даже кандидатскими исследованиями получала признание в виде Государственных и Ленинских, а также самых строгих и высоких международных премий. Многие российские ученые получили всемирное признание. В последнее время советской эпохи началась гонка за количеством научных тем и монографий, докторов и кандидатов. Все как будто забыли про «лучше меньше да лучше», ибо две монографии не всегда лучше одной, а количественный рост не всегда ведет к переходу в новое положительное качество. Ставилась цель – все вузовские работники и институтские научные сотрудники должны писать (и написать) кандидатскую диссертацию, а те заведующие кафедрами, секторами, отделами, кто еще не доктор наук, хотя бы для отчетности обязаны работать над докторской диссертацией. До выполнения этого замысла далеко и ныне. Многих замечательных, творческих, но при этом неамбициозных в карьерном отношении профессионалов высшая школа и наука потеряли. Делать науку и делать диссертацию не всегда одно и то же. Надо бы оставить таким профессионалам возможность и истинную радость за скромную зарплату заниматься любимым делом, внося свою лепту в прогресс науки и высшего образования. Одно дело приветствовать, другое – заставлять повышать уровень так называемой «остепененности». Настоящая хорошая диссертация – это не штамповка, а штучная работа. Научное творчество – это таинство, и в часы, минуты вдохновенья понимаешь, что их не «...променяешь даже на корону персидского царя» (Архимед).

Когда в науке и искусстве руководители, чиновники начинают гнаться за количеством – будь это даже количество медалей ВДНХ–ВВЦ (в спорте и на производстве – можно, даже очень нужно), то это выхолащивает самую суть данных видов творчества. Так появляются бездарные научные работники, никчемные завлабы, безголосые и бездушные певцы.

В СССР с населением 275 млн чел. к роковым для него 1990-м годам работали 960 высших учебных заведений, несколько тысяч научных (в том числе академических) и проектно-конструкторских институтов, в штате которых было около 30 000 профессоров, около 40 000 докторов и более 450 000 кандидатов наук. На рубеже 1980–1990-х годов

в научных институтах, помимо должностей старшего и младшего научного сотрудника, были введены еще три. Сформировалась такая иерархия: младший научный сотрудник, научный сотрудник, старший научный сотрудник, ведущий научный сотрудник и главный научный сотрудник. В вузах, как и ныне, оставались должности ассистента, старшего преподавателя, доцента и профессора. Для равновесия обсуждалась должность то ведущего доцента, то «всесоюзного» профессора, но с крушением СССР всем стало как-то не до этого.

На 2009 г., по данным Госкомстата России, ученую степень доктора наук имели 25 295 исследователей [7]. Поскольку к исследователям статистика относит только лиц, ведущих научные исследования и исследования и разработки, то логично полагать, что общее число докторов наук в стране значительно больше. Возникавшие на рубеже XX и XXI веков (в связи с присоединением России к Болонскому процессу) суждения о переходе с двухступенчатой на одноступенчатую систему под влиянием аргументов сохранить две наших степени, судя по всему, канули в лету. Согласно ряду соглашений, международных документов, таких как Международная стандартная классификация образования (МСКО), Доклад Исполкому ЮНЕСКО от 12 февраля 2012 г. «Глобальная система образования», двухуровневая (двухступенчатая) система ученых степеней признана 198 странами мира. И без того Россия слишком многое в разных вопросах переняла у Запада, что обратно отыграть уже нельзя. Всем не желающим заниматься многолетней подготовкой докторской диссертации, остановив свои диссертационные мучения на обладании ученой степенью кандидата наук (равной зарубежной Ph. D. и конвертируемой в такого рода «докторство»), сегодня избежать этого не составляет никакого труда. Можно по научному обмену, стажировкам или сугубо по своей воле отправиться штурмовать научные высоты почти в любую страну мира. Тогда как и крупные зарубежные ученые, профессора, изъявляя стойкое желание добиться российской степени «большого доктора» (Grand Doctor, Grand D.Phil. или = Doctor-doctor), могут сделать это через «ваковскую» процедуру нострификации (признания) по совокупности трудов и прочих утвержденных международных и российских процедур. Звание российского профессора, ранг и авторитет которого в России велик, требует подтверждения, конкретной оценки характера и масштабов вклада, что, как и всякое стоящее дело, требует серьезного и профессионального подхода. В этом деле, как и в определении межгосударственных границ: приезжать учиться и работать – пожалуйста, но ни пяди родной земли). Защищаться по российским правилам, если работа этого достойна, – пожалуйста. В ранге кандидата наук и доктора нострификация много проще, хотя и здесь есть но: наш кандидат наук проходит через горнило диссертационного совета в двадцать, а не три–пять профессоров и утверждается (и там еще идут проверки) российским государством. Конечно, русские – народ не жадный, но хоть оцените нашу доброту. В сопоставлении нашего звания доцента и зарубежного адъюнкт-профессора обмен регалиями как будто выгоден для нас (какой доцент не хочет стать «профессором», пусть и «асошиэйтед»), на деле же этот ранг довольно часто ниже ранга нашего доцента. И вообще, за рубежом обращение «профессор» может быть слишком далеко от нашего ему аналога, как далек мэр столицы от мэра маленького городка. Всякое небрежное отношение наших сограждан к своей стране, ее престижу, интересам может таким образом, пусть и опосредованно, нанести урон им самим. В поднятой нами проблеме многое требует не только серьезной правовой проработки, но и строгих, философски взвешенных подходов и решений.

В российских вузах, да и в научных учреждениях появилось много новых чиновничьих должностей и занявших их людей, приходящих на эту работу подчас со своей «командой». Будучи чаще всего средних лет отставниками и «отставницами» федеральных или региональных властных структур, они копируют престижные только для них и презираемые обществом манеры поведения и нравы своей административной

«альма матер». Некоторые из них имеют степени не ниже или даже выше (не говоря уж о зарплатах), чем настоящие ученые. Приходя со стороны со своей командой эти уже «едущие с ярмарки» молодые еще люди блокируют собой перспективу вертикальной карьерной мобильности для остальных вузовских кадров. Они стали очень на виду и в лучах местных «юпитеров» видят лишь свое начальство, пока то «на коне» и в силе. Эта «вставная челюсть» вуза вольно или невольно встает как бы выше маститых профессоров, не говоря уж о доцентах. Для них профессор – это не вселенная, автор того-то и того-то, а в «лучшем случае» сотрудник некой структуры-подструктуры и существо, далекое от настоящей жизни. Примерно так же думало об И. С. Бахе начальство филармонии, где он работал капельмейстером, совмещая это с исполнением обязанностей органиста в местной лейпцигской церкви [8. Гл. 8]. Профессор, пусть и не так проникновенно, как великий Бах, но иногда, говорит с Богом, мирозданием (!) на понятном друг другу языке. Он, как и шахматный гроссмейстер, высок не административной высотой, а мастерством. Высотой и глубиной своего посвящения в тайны мира. Иными словами, он субъект не столько вуза, института, сколько мироздания, его кавалер и тайный советник.

Ненастоящих обладателей ученых степеней и званий видно сразу, и ничто их не спасает, даже деньги. Они могут знать даже что-то неизвестное ученому, но, как гласит китайская пословица: «Много книг прочитаешь – профессором не станешь!». Конечно, есть и в научный мир случайно попавшие, волей обстоятельств, но они, уж если им опять же волей обстоятельств не повезло занять какой-то властный пост, давно переменили области науки, высшей школы на что-то более сподручное и сытное. Настоящие фанаты футбольных клубов давно и метко окрестили тех, кто по каким-то причинам под них маскируется, «мясными». И вправду, «мясной» – мирской, приземленный, чуждый эйфории от иных миров. Наверное, более метко не скажешь!

Заканчивая эту статью, автор случайно в интернетных новостях 26 марта 2013 г. РСН, РБК и других источниках прочитал недавние высказывания Председателя Правительства РФ Д. А. Медведева. На встрече с аспирантами в Долгопрудном премьер признал, что «...у нас защиты диссертации превратились в элемент чиновничьей карьеры, чего нет ни в одной стране мира». Конечно, правильно, что премьер считает неправильным стремление политиков, бизнесменов и госслужащих защищать диссертацию из карьерных соображений. И подчеркнул, что именно поэтому отказался от написания докторской. На совещании по совершенствованию системы подготовки и аттестации научных и научно-педагогических кадров премьер сказал: «В настоящее время к защите кандидатских и докторских диссертаций все более стремятся политики, бизнесмены и госслужащие. В советской „системе координат“ это было важно, но сейчас это воспринимается как ординарная часть карьерной лестницы. Это абсолютно ни к чему». Однако следует вспомнить, что в советское время ученые степени поощрялись далеко не всегда. Если зампред облисполкома или секретарь обкома, горкома партии вдруг защищал кандидатскую (о докторской тогда не шло и речи), он сильно рисковал своим местом, так как мог быть «переведен на другую работу» – за то, что не всего себя отдавал работе, отвлекаясь на другое.

Сегодня ученая степень, даже докторская, воспринимается обычным эпизодом карьеры потому, что мало кто верит в авторство данного начальника. Если диссертация, особенно докторская, не сделана кем-то другим на заказ, если она не плагиат, не компиляция, а написана защитившим ее собственноручно, то рядовым фактом биографии она быть не может. Сколько талантливых ученых работали и работают всю жизнь с кандидатской степенью, делая главные доклады на международных конгрессах, или имеют профессора без доктора, а у номенклатуры все «в комплекте». В роскошно изданных томах типа «Кто есть кто» эти ученейшие деятели руководства записаны не только как доктора, профессора, но и как академики общественных международных и российских

академий, и на груди их вместе с госнаградами красуются какие-то почти «мальтийские кресты» с лучами и мечами.

По словам премьера, в большинстве современных государств для признания в бизнесе и успехов в политике не обязательно защищать диссертацию. Насчет большинства в таком вопросе вынести оценку нам не представляется возможным, но учеными степенями зарубежные министры и сенаторы хвалятся не так уж редко. Только вот факт диссертационного плагиата или заказа при обнаружении карается там жестко, гласно, невзирая на персоны и без срока давности. В начале 2013 г. плагиат был обнаружен в диссертациях высших государственных чиновников ФРГ, в том числе экс-министра образования и науки. И хотя диссертации были защищены еще в прошлом веке, плагиаторов лишили не только степеней, но и их постов. Рассматривается тема дальнейшего ужесточения наказаний за подобную научную деятельность, вплоть до астрономических штрафов и тюремного заключения, а если в судебном порядке будет установлено, что от фальшивой ученой степени зависел карьерный рост, то доход от этого надо будет вернуть в кратном размере. Премьер Д. А. Медведев отмечает, что конечно лучше, если диссертация была защищена до прихода на государственную должность, в бизнес и политику. Но события последнего времени у нас и за рубежом служат предостережением нечистым на руку диссертантам насчет их государственной карьеры или выхода в публичные персоны, ведь риск попасться на крючок неумолимых блоггеров, политических и прочих оппонентов и судебных инстанций становится больше и неотвратимее. Д. А. Медведев призвал институты и университеты разрабатывать и активнее совершенствовать интернет-программы по выявлению недобросовестных диссертаций, не жалеть сил и даже средств на их внедрение. Были и пожелания блоггерам разоблачать поддельные диссертации и их обладателей, вузовской и научной общественности бескомпромиссно объявить войну этому недугу. Если ситуация по злоупотреблениям в диссертационных делах не изменится, то науку, по утверждению премьера, ждет деградация. Да, так оно и есть, но и первые лица страны должны проявить политическую волю к достижению означенной цели.

Научные, вузовские работники – это люди, в основном, с острым взором и надолго сохраняющимся аналитическим умом. Далеко не всех сломил пресловутый административный ресурс и вирус готовности всегда брать «под козырек». А в хороших делах (тех, что не для галочки) с инициативой, как снизу, так и сверху, они готовы проявлять настоящую самоотверженность. Они служат делу даже тогда, когда с них его не спрашивают, не по своей «зацикленности», а зная или интуитивно понимая, что иначе что-то хорошее иссохнет или рухнет. В свое время Генеральный секретарь КПСС М. С. Горбачев, объясняя обществу существенное повышение окладов работникам партийных и других властных органов, заявлял, что у них должна быть возможность «пригласить на работу» кандидата или даже доктора наук. На деле обошлись едва ли не единичными примерами прихода тех, кого «грозились» пригласить. Кроме народных и не вполне народных депутатов, типа Собчака. В постсоветской России продолжали заботиться, как известно, не столько об ученых и вузовских работниках, сколько о все растущей численно номенклатуре («чтобы не воровала»). И никого «чужих» туда не приглашали. Не таких уж, впрочем, и чужих, ведь в вузах им преподавали управление, экономику и философию, точные науки. И вряд ли наши управленцы все как один превзошли своих учителей (как Державина Пушкин). Ученых во власти почти не прибавилось, а количество обладателей ученых степеней заметно возросло. Президент России В. В. Путин еще на своем первом президентском сроке сетовал в телеэфире на «жесточайший кадровый голод» в органах власти. Но «отделов кадров» там, как и следовало ожидать, не появилось. Так может быть попробовать усилить наши властные структуры, их качество работы, репутацию приливом в них научных кадров? Неужто будет хуже, чем сейчас ? Чиновничья Россия не дает ответа, только цепко держится за власть. Может,

быть, прививка «меритократии» нашему госаппарату все же здесь поможет. Конечно, большинство в этих обстоятельствах во власть не пойдет, но кого-то это воодушевит, придаст силы. Где наши «двадцатипятитысячники»? Пусть дерзнут стать «рабами на галерах». Может, кому-то надоело в их научной резервации на кафедрах и есть желание, задор что-то поменять. Говорят, что власть не просят – ее берут, но ведь мы цивилизованные люди, и сначала надо попросить.

Таким образом, почти тысячелетняя, в том числе двухсотлетняя российская, история ученых регалий достойна дальнейшего славного продолжения. И пусть она сейчас переживает не лучшие времена, будем оптимистами, конечно критическими оптимистами, и приложим все силы, весь свой творческий потенциал и вдумчивость, гражданскую ответственность и мужество, содействуя истинному развитию российской науки.

Источники

1. История философии и методология науки / под ред. В. В. Егорова, Н. М. Лазаревой. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2009.

2. Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона. СПб. : Брокгауз–Ефрон, 1890–1907.

3. Философский энциклопедический словарь / гл. ред. Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев и др. М. : Советская энцикл., 1983.

4. Московский университет в воспоминаниях современников / сост. Ю. Н. Емельянов. М. : Современник, 1989.

5. Кумок Я. Карпинский. М. : Молодая гвардия, 1978.

6. Егоров В. В. Наглядные образы в менталитете общества. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2000.

7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010 / Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B10_14p/Main.htm.

8. Швейцер А. Иоганн Себастьян Бах. М. : Музыка, 1965.

ЯРИН Геннадий Александрович

Кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-17-84
e-mail: yarin@usue.ru

Государственная собственность в системе управления предприятием металло- и рудопотребления

Ключевые слова: капитал; наемные менеджеры; промышленные предприятия.

Менеджеры управляют фирмой и представляют интересы акционеров, наемных работников, поставщиков, потребителей, попадающих в сферу деятельности фирмы. Показано, что наемные менеджеры в первую очередь отстаивают интересы владельцев (создают им богатство), а отнюдь не интересы наемных трудящихся.

С нашей точки зрения, чрезвычайно важным и актуальным представляется рассмотрение сформировавшегося в России механизма создания капитала наемными менеджерами владельцам реального промышленного предприятия.

Так, «...содержание менеджмента может быть сведено к трем аспектам: 1) наука и искусство управления; 2) вид деятельности и процесс принятия управленческих решений; 3) аппарат управления деятельностью организации» [1. С. 58–59].

В монографии [2. С. 75–76] показано «...моделирование личности менеджера современной организации: интеллект, культура, инстинкт страха → ожидаемая полезность предлагаемых менеджерских услуг → реализация на практике управленческих услуг. Особенностью менеджера является оценка „новой модели“ посредством ожидаемой полезности предлагаемых (менеджерских) услуг и их реализация на практике».

В исследовании [3. С. 107] обосновывается, что нынешние владельцы бывших государственных предприятий в разы не доплачивают заработную плату работникам.

Примером «...является оценка на 35 предприятиях Уральского региона приобретения контрольного пакета акций с позиции формирования конкурентных преимуществ. Результаты исследования показали, что снижение конкурентоспособности промышленной компании зачастую является следствием стремления крупных акционеров „выжать“ из предприятия имеющиеся у него средства путем продажи его продукции на льготных условиях через собственные коммерческие фирмы, частичной продажи его имущества, а затем „сбросить“ акции развалленного предприятия» [4. С. 53].

В своих работах автор утверждает следующее: «Наемные менеджеры могут только уменьшить или увеличить прибыль, а также максимизировать ее (существует много теорий по максимизации прибыли, и все они справедливы), т. е. как факторы влиять на прибыль» [5. С. 41]. «Экономическая прибыль – это результат труда человека в современном машинном производстве. ... Интеллектуальный труд создает прибыль» [6. С. 108]. «Человек выступает источником интеллектуальной энергии, которая по субстратному составу является разновидностью продуктов биохимических и других процессов, а по качественному проявлению – энергией научной мысли, которую измерить невозможно (по крайне мере, сейчас). Это не энергетические затраты человека на физический труд, как, например, у землекопа и молотобойца, а энергия разума на разработку инновации – на интеллектуальный труд.

© Ярин Г. А., 2013

Отсюда логически выстраивается механизм создания экономической прибыли. Энергия разума идет на увеличение знаний, используемых в разработке нового оборудования и технологии. Используя это оборудование и технологии, предприятие либо снижает затраты на производство, либо переходит на выпуск новой или более качественной продукции, которая имеет большую потребительную стоимость и цену, а при реализации дает большую экономическую прибыль. Другими словами, основной прирост экономической прибыли обеспечивается интеллектуальным трудом» [7. С. 103–104].

Из этого можно сделать вывод: чьим трудом создается прибыль – тому прибыль и принадлежит.

Рассмотрим на фактическом материале, как наемный менеджер может управлять процессом распределения дохода предприятия.

О. Дмитриева (первый заместитель председателя Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам) считает: «Если мы проанализируем условия, в которых работал Кабинет министров последние 13 лет, то увидим, что с точки зрения экономической конъюнктуры они были сверхблагоприятными. Сначала – формирование Резервного фонда, затем вливание в него наших бюджетных денег, потом их вывод и размещение в иностранных экономиках под 0,5–1,0% с одновременным заимствованием средств под 7–8%». [8].

Дмитриева заострила внимание на одном аспекте деятельности неэффективных менеджеров – на манипуляциях со Стабилизационным фондом РФ, который с 1 февраля 2008 г. был разделен на две части: Резервный фонд (1 825,28 млрд р. – по состоянию на 1 мая 2012 г.) и Фонд национального благосостояния (2 трлн 619,52 млрд р. – на 1 мая 2012 г.), который обеспечивает развитие зарубежных экономик.

Деятельность неэффективных менеджеров многогранна: от оценки, продажи иностранным фирмам российских предприятий, оплаты труда и вывода финансовых средств из России через офшоры.

Проанализируем деятельность неэффективных менеджеров на реальном предприятии ОАО «ГМК „Норильский никель“». Оценим стоимость предприятия, сравним с ценой, по которой предприятие было продано на залоговом аукционе, исследуем уровень оплаты труда (точнее неоплаченный труд работников предприятия), прибыль владельцев иностранных фирм, в собственности которых находится российское предприятие (табл. 1–5) [9].

Владельцами ОАО «ГМК „Норильский никель“» на конец мая 2010 г. номинально являлись: The Bank Of New York International Nominees (31% акций компании); ООО «Объединенная компания РУСАЛ Управление инвестициями» (25% акций); Bonico Holdings Co. Limited (15% акций); Montebella Holdings Limited (7% акций); в руках частных лиц были остальные 22% акций.

ГМК «Норильский никель» крупнейшая в России и одна из крупнейших в мире компаний по производству драгоценных и цветных металлов. На его долю (от мировой) приходится: 50% палладия, более 20% никеля (первое место в мире по объему производства – 244 тыс. т в 2006 г.), 20% платины, более 10% кобальта, 3% меди. На отечественном рынке на долю «Норникеля» приходится 100% платины, 96% никеля, 95% кобальта, 55% меди.

Расчет чистых активов по бухгалтерскому балансу) приведен в табл. 1.

Расчет ставки капитализации показан в табл. 2.

Расчет избыточной прибыли и стоимости предприятия приведен в табл. 3.

По нашей оценке, стоимость ОАО «ГМК «Норильский никель», включая стоимость интеллектуального потенциала (81 076 чел.) равную 323 184 124,7 : 32 = 10 млрд дол., составляет 833 227 065 тыс. р. : 32 = 26 млрд дол. (в расчете принято 1 дол. = 32 р.). На залоговом аукционе «Норильский никель» был продан за 180 млн дол.

Таблица 1

Расчет чистых активов

Показатель	2011	2010	В среднем за год
Расчетные активы ($А_р$):			
Нематериальные активы	105 323	97 490	101 406,5
Основные средства	101 831 187	85 877 186	93 854 186,5
Незавершенное строительство	0	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	431 190 999	314 831 716	373 011 357,5
Запасы	56 363 117	50 416 206	53 389 661,5
Дебиторская задолженность (на конец отчетного периода)	72 825 880		72 825 880
Краткосрочные финансовые вложения	32 644 180	22 284 142	27 464 161
Денежные средства	5 897 920	39 177 437	22 537 678,5
		Итого	643 184 331,5
Расчетные пассивы ($П_р$):			
Долгосрочные заемные средства	95 339 915	68 964 680	82 152 297,5
Краткосрочные заемные средства	50 135 883	27 499 283	38 817 583
Кредиторская задолженность	13 608 889	10 560 613	12 084 751
Расчеты по дивидендам	77 258	96 261	86 759,5
		Итого	133 141 391

Таблица 2

Расчет ставки капитализации

Показатель	Ставка капитализации, %
Безрисковая ставка (Сбербанк)	7,25
Темпы инфляции в год	11
Страновой риск	5
Поправка на низкую ликвидность	2
Ставка возврата капитала (срок эксплуатации объекта 40 лет)	2,5 (1/40)
Расчетная ставка	27,75

Таблица 3

Расчет избыточной прибыли (гудвилла) и стоимости предприятия

Стоимость чистых активов, тыс. р.	510 042 940,5
Прибыль от реализации продукции, тыс. р.	189 141 968
Рентабельность чистых активов (в сравнении с рентабельностью аналогичных предприятий), %	19,5
Прогнозируемая прибыль, тыс. р.	99 458 373,4
Избыточная прибыль, тыс. р	89 683 594,6
Ставка капитализации, %	27,75
Стоимость избыточной прибыли (гудвилла), тыс. р.	323 184 124,7
Стоимость предприятия (бизнеса), тыс. р.	833 227 065

Стоимость действующего предприятия формируется материальным, коммерческим, информационным, финансовым, организационным, предпринимательским и человеческим потенциалами. Человеческий потенциал представляет собой совокупность знаний, умений, навыков людей, а также их способностей в профессиональной

и деловой деятельности (компетенций), включая способность к саморазвитию. Цена человеческого потенциала определяется рынком труда в форме заработной платы.

Используем сравнительный метод анализа. Сравним уровень заработной платы в ОАО «ГМК „Норильский никель“» с уровнем заработной платы в зарубежных странах. Заработная плата в ОАО «ГМК „Норильский никель“» (табл. 4, 5).

Таблица 4

Уровень заработной платы в ОАО «ГМК „Норильский никель“»

Фонд оплаты труда, тыс. р.	31 947 209
Численность, чел.	81 076
Средняя заработная плата за год, тыс. р.	394,0402709
Средняя заработная плата за месяц, р.	32 836,68924
Средняя заработная плата за месяц, дол. (1 дол. = 32 р.)	1 026,146539

Таблица 5

Средняя заработная плата в странах мира в 2012 г.

Страна	Среднемесячная зарплата, дол.	Отличие среднемесячной заработной платы на ОАО «ГМК „Норильский никель“», дол.	Недооцененный труд персонала в среднем по предприятию за год, тыс. р. (1 дол. = 32 р.)
Россия	760	+266	8 285 989,16
Германия	3 900	–2 874	–89 472 208,6
Швеция	3 400	–2 374	–73 905 616,6
Италия	3 000	–1 974	–61 452 343
Испания	2 800	–1 774	–55 225 706,2
Греция	2 600	–1 574	–48 999 069,4
Польша	1 700	–674	–20 979 203,8
Румыния	1 100	–74	–2 299 293,4
США	4 100	–3 074	–95 698 845,4
Япония	3 600	–2 574	–80 132 253,4

Данные таблиц показывают, что уровень заработной платы в России на порядок ниже, чем в развитых странах. Это является следствием того, что Российская Федерация не имеет суверенитета как такового, так как фактическими владельцами всех крупных предприятий являются иностранцы. Существенным фактором отсутствия суверенитета является также обязательство, взятое Правительством России: на каждый выпущенный рубль покупать иностранную валюту и тем самым финансировать экономику зарубежных стран, создавая инфляцию в собственной [10].

Иностранные фирмы за бесценок скупили производственную базу экономики России (крупные предприятия, добывающие и перерабатывающие минерально-сырьевые ресурсы) и через своих управляющих, так называемых «миллиардеров» (неэффективных менеджеров), целенаправленно сократили рабочие места и создали безработицу, принудив трудиться фактически за 1/5 ... 1/6 часть заработной платы. Статистика показывает, что выработка продукции **в физических единицах измерения** на одного трудящегося на промышленных предприятиях России такая же, как на аналогичных предприятиях в зарубежных странах, т. е. производительность труда одинаковая. В измерении производительности труда есть следующий нюанс. В статистических сборниках производительность труда измеряется по валовому внутреннему продукту (ВВП) на человека, в который составляющей входит заработная плата. Заработная плата в России в 5–6 раз ниже (смотря с какой развитой зарубежной страной сравнивать) вследствие ее недоплаты в 5–6 раз и вывода иностранными компаниями через офшоры из России, поэтому и производительность труда в России по показателю ВВП на

человека в 5–6 раз ниже. Если же сравнивать производительность труда на российских и зарубежных предприятиях в физических единицах измерения (в тоннах, м^2, м^3 и т. д.), то производительность труда будет одинаковой (прокатные станы одни и те же, металлургические печи одинаковы).

В сложившейся ситуации есть и вина трудящихся, а именно: незнание цены своего труда, отсутствие солидарности в отстаивании права получать заработную плату в соответствии с количеством и качеством труда (такую же, как на аналогичных предприятиях в развитых зарубежных странах), сохранять рабочие места, страх перед увольнением, а страх подавляет чувство собственного достоинства. Недооцененный труд работников, при их молчаливом согласии, через посреднические структуры выводится иностранными фирмами (владельцами) в офшоры, а далее на счета владельцев в иностранных банках. Кроме изъятия заработной платы и прибыли, созданной интеллектуальным потенциалом трудящихся предприятий (знаний, умений, навыков), в бюджет не доплачиваются налоги и страховые выплаты в Пенсионный, Медицинский фонды, на социальное страхование, тормозится покупательская способность.

Каким образом базовые предприятия экономики России оказались собственностью иностранных фирм? Ведь Верховным Советом РСФСР был принят Закон об открытии **именных приватизационных счетов** на сумму, равную стоимости двух легковых автомобилей в ценах того времени[1].

Анатолий Чубайс в то время в ранге министра финансов, заместителя и первого заместителя Председателя Правительства РФ курировал финансы России и являлся автором большинства основополагающих финансовых, экономических документов и «...очень быстро сообразил, что эта система имела серьезный недостаток.... Способом решения этой задачи стали ваучеры... Но на пути этой стройной схемы стоял российский закон об именных приватизационных счетах. Его надо было обойти – и Чубайс его обошел. Придуманная им схема была проста. Проект указа о замене именных приватизационных счетов безличными приватизационными чеками (ваучерами их назвали уже потом) был составлен во время парламентских каникул – 2 августа 1992 г. 6 августа проект привезли в Белый дом и вручили первому зампреду Верховного Совета Сергею Филатову, который передал его председателю Комитета Верховного Совета по экономической реформе С. Красавченко. В сейфе комитета проект указа, о котором почти никто не знал, пролежал до 14 августа. В итоге неделя истекла, и Ельцин указ подписал» [12].

Верховный Совет РСФСР не обсуждал Указ Бориса Ельцина о замене именных приватизационных счетов на безличные приватизационные чеки (ваучеры), т. е. был совершен государственный подлог.

Далее министерство финансов Российской Федерации первоначально разместило «свободные валютные средства федерального бюджета» в размере 600 млн дол. в кон-

[1] «Верховный совет РСФСР Закон от 3 июля 1991 г. №1529-1 Москва, Дом Советов РСФСР «Об именных приватизационных счетах и вкладах в РСФСР». Настоящий Закон устанавливает порядок открытия именных приватизационных счетов (книжек) и условия использования приватизационных вкладов. Статья 1. Именной приватизационный счет (книжка). 1. Именной приватизационный счет (книжка) является государственным свидетельством о праве его владельца на долю в безвозмездно распределяемой государственной и муниципальной собственности, а также о его праве на использование приватизационного вклада в соответствии с законодательством РСФСР о приватизации. 2. В приватизационной книжке и других документах, связанных с ее выдачей, указываются: фамилия, имя, отчество и местожительство владельца; сведения о документе, удостоверяющем его личность; место, дата выдачи книжки и сведения о должностном лице, выдавшем книжку; размер вклада и срок его использования. 3. Для приватизационных книжек используют бланки сберегательных книжек специального образца Сберегательного банка РСФСР с грифом „Приватизация“...» [11].

сорциуме коммерческих банков в составе «Инкомбанка», «ОНЭКСИМ Банка», банка «Империал», «Столичного банка сбережений», акционерного коммерческого банка «Международная финансовая компания». Затем консорциум коммерческих банков бюджетные деньги Российской Федерации (500 млн дол., добавив к ним 50 млн дол.), выдал в виде так называемого кредита Правительству Российской Федерации на сумму 650 млн дол. под «залог» одиннадцати крупнейших предприятий «ЮКОС», «Норильский никель», «Сибнефть», «Лукойл» и др. Так как так называемый «кредит» был дан бюджетными деньгами Правительство Российской Федерации через год не стало «возвращать» «кредит», и ... находившиеся в залоге акции государственных нефтяных, газовых и иных стратегических предприятий перешли в собственность консорциума коммерческих банков? Скупая и перепродавая крупные партии ваучеров, чековые инвестиционные фонды фактически обеспечили передачу государственной собственности новым владельцам за бесценок.

В книге бывшего заместителя Председателя Счетной палаты РФ Ю. Ю. Болдырева «О бочках меда и ложках дегтя» указывается на то, что реальная стоимость «Норильского никеля» была существенно выше, чем те 180 млн дол., за которые он был продан. Кроме того, Болдырев приводит целый ряд фактов, говорящих о притворном характере сделок с залогово-кредитными аукционами (в том числе по «Норильскому никелю»), которые Правительство РФ в 1995 г. заключало с целью приватизировать наиболее ценные государственные активы в обход Закона о приватизации. В книге приводятся письмо, направленное Счетной палатой в Генеральную прокуратуру с требованием к Ю. И. Скуратову выступить в суде с исками в защиту интересов Российской Федерации и немедленно расторгнуть фиктивные сделки с залогово-кредитными аукционами. Генеральный прокурор этого не сделал [13]. О криминальном переходе «Норильского никеля» от государства к структурам «ОНЭКСИМ Банка» с подробностями и интервью участников аукциона повествуется в книге Д. Хоффмана [14].

Цель «эффективных менеджеров» и иже с ними, а также тех, кто за ними и над ними, – уничтожение национальной экономики России, крушение Державы с переходом производства, сырьевых ресурсов, финансовой системы в зарубежное владычество [15]. Для устранения последствий криминальных сделок с собственностью народа России нужно только, чтобы Государственная Дума приняла закон о реприватизации на основании нарушения принятого Верховным Советом РСФСР Закона «О приватизации государственных и муниципальных предприятий РСФСР», о котором было сказано выше.

Источники

1. Коновалов Л.А., Хворов Ю. И., Ярин Г. А. Производственный менеджмент (организация, планирование и управление на предприятии) : учебник. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 1999.

2. Попов А. Н., Ярин Г. А. Институциональная теория фирмы: менеджерский подход к исследованию процессов формирования национального богатства. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2012.

3. Ярин Г. А. Инновационно-инвестиционная стратегия формирования конкурентных преимуществ промышленных предприятий. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2005.

4. Ярин Г. А. Исследование инновационно-инвестиционной системы управления промышленного предприятия. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2009.

5. Ярин Г. А. Теория создания экономической прибыли на предприятии. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 1998.

6. Ярин Г. А. Экономика предприятия : учебник. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2001.

7. Ярин Г. А. Экономика фирмы : учебник. 2-е изд., доп. и испр. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2010.

8. Угланов А. Лишние деньги Отечества. Почему средства налогоплательщиков работают на заграницу // Аргументы недели. 2013. № 5 (347).

9. Интернет-сайт компании «Норильский никель». Режим доступа: http://www.nornik.ru.

10. Российская власть и вопросы суверенитета: круглый стол в Государственной Думе РФ (1 июня 2012 г.). Режим доступа: http://video.yandex.ru/users/doskado9/view/272.

11. Об именных приватизационных счетах и вкладах в РСФСР : Закон РСФСР от 3 июля 1991 г. № 1529-1.

12. Илларионов А. Кох против Чубайса и Гайдара. Режим доступа: http://blogs.trust.ua/illarionov/2011/11/17/886/Koh-protiv-Chubaisa-i-Gaidara.

13. Болдырев Ю. Ю. О бочках меда и ложках дегтя. Как, успешно преодолевая препятствия, идти в никуда. М. : Крымский мост-9Д ; Форум, 2003.

14. Хоффман Д. Олигархи. Богатство и власть в новой России. М. : Колибри, 2007.

15. Миронов Б. С. Чубайс. Враг народа. Факты и документы. Минск: ЗАО «Христианская инициатива», 2007. Режим доступа: http://sv-rasseniya.narod.ru/booki/mironov_2/default.htm.

Review of the Issue No. 3–4 (47–48)

Inframarginal Economics as a Vector of Contemporary Economic Theory Development

by Natalia V. Golomolzina, Yevgeny P. Dyatel and Knut K. Richter

Key words: inframarginal economics; inframarginal choice; marginal economics; structural properties of economic beings; new classical model.

The article explains the essence of inframarginal analysis, considers theoretical bases that make inframarginal economics different from marginal economics and neoclassical economics. The paper highlights the importance of inframarginal approach for the development of contemporary economic theory.

References: 1. Glowely G. D. The history of economic thought. Moscow: Yurait, 2012. **2.** Rawls J. Theory of justice. Novosibirsk: Publishing House of the Novosibirsk University, 1995. **3.** Koopmans T. C. Three Essays on the State of Economic Science. N. Y.: McGraw-Hill, 1957. **4.** Arrow K. J. The Economic Implications of Learning by Doing // Review of Economic Studies. 1962. Vol. 29. **5.** Coase R. The Marginal Cost Controversy // Economika. 1946. Vol. 13. **6.** Pigou A. C. War Finance and Inflation / ed. by L. Neal. Aldershot, U. K.: Elgar, 1940. Elgar Reference Collection. International Library of Macroeconomic and Financial History series. Vol. 12. **7.** Buchanan J. M., Stubblebine W. C. Externality // Economika. 1962. Vol. 29. **8.** Uzawa H. Prices of the Factors of Production in International Trade // Econometrika. 1959. Vol. 27 (3). **9.** Uzawa H. Optimum Growth in a Two-Sector Model of Capital Accumulation // Review of Economic Studies. 1964. Vol. 31. **10.** Uzawa H. Optimum Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth // International Economic Review. 1965. Vol. 6. **11.** Ng Y.-K., Yang X. Effects of Externality-Corrective Taxation on the Extent of the Market and Network Size of Division of Labor. URL: http://time.dufe.edu.cn/wencong/yangxk/5.pdf. **12.** Yang X., Liu W.-M. Inframarginal Economics. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 2009. Ser. Increasing Returns and Inframarginal Economics. Vol. 4. **13.** Liu P.-W., Yang X. Division of Labor, Transaction Cost, Evolution of the Firm and Firm Size // Journal of Economic Behavior and Organization. 2000. Vol. 42. **14.** Yang X. A Microeconomic Approach to Modeling the Division of Labor Based on Increasing Returns to Specialization. N. Y.: St Martin's Press, 1988. **15.** Wen M. Infrastructure and Evolution in Division of Labor // Review of Development Economics. 1997. Vol. 1. **16.** Yao S. Walrasian Equilibrium Computation, Network Formation, and the Wen Theorem // Review of Development Economics. 2002. Vol. 6.

Contact Info:

Natalia V. Golomolzina, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Municipal Economics & Management Dept.
Phone: (343) 269-76-80
e-mail : ngolom@bk.ru
Ural State Academy of Architecture and Arts
23 K. Libknehta ul., Yekaterinburg, Russia, 620075

Yevgeny P. Dyatel, Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of Economic Theory & Economic Policy Dept.
Phone: (343) 334-37-89
e-mail: dyatelevgeny@rambler.ru
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris N. Yeltsin
19 Mira ul., Yekaterinburgm Russia, 620002

Knut K. Richter, Dr. Sc. (Math & Physics), Cand. Sc. (Ec.), Head of Enterprises Economics and Entrepreneurship Dept.
e-mail: richter@europa-uni.de
Saint-Petersburg State University
62 Chaikovskogo ul., Saint-Petersburg, Russia, 191193

Managing Economic Systems in the Post-Crisis Period: Theory and Genesis of Methodological Approaches

by Renat B. Gabdullin

Key words: economy; development; management; competitiveness.

The paper analyzes and systematizes theoretical views of representatives of various schools of economic thought on the problems of economic development and methodologically justifies strategic objectives ensuring sustainable development of the national economic system of Kazakhstan.

References: 1. Stone K. Forecasting Economic Development. L., 2009. 2. Redman D. Techniques and Models of Forecasting. Boston, 2007. 3. Forester G. The Mechanisms of Economic cycle. N. Y., 2006. 4. Rescher N. Predicting the Future: Theory and Principles. N. Y., 2004. 5. Snider H. Neotailorism in Modern Theory of Strategic Management. L., 2009. 6. Ferkiss V. Futurology: Promise, Performance and Prospects. N. Y., 2005. 7. Lindgren M., Bandhold H. Scenario Planning. The Link between Future and Strategy. Hampshire: Palgrave Macmillan, 2003. 8. Spencer L. Economic Recession: The Second Wave. N. Y., 2011. 9. Lewis F., Sallisaw V. Economic Development: Modern Tendencies. L., 2010. 10. Stewart M., Radisson T. The Theory and Practice of Economic Development. Princeton, 2011.

Contact Info:

Renat B. Gabdullin, Cand. Sc. (Ec.),
Sr. researcher
Phone: (727) 272-85-79
e-mail: gabdullin777@yandex.kz

Institute of Economics of Science Committee
in the Ministry of Education and Science
of the Republic of Kazakhstan
29 Kurmangazy ul., Almaty, Republic
of Kazakhstan, 0500010

Political Economy Analysis of the Financial Nature of Modern Capitalism

by Svetlana I. Ponomaryova

Key words: economic crisis; financial instability; financial crisis; liquidity; securitization.

The article investigates basic scientific ideas of economists, who were able to understand the fundamental causes of the crises in modern economy and tried to explain the reasons behind the 2008–2010 economic crisis and the financial crisis being part of it. From the perspective of the political economy the paper considers trends in development of modern capitalism, studies the conditions of financial instability formulated by proponents of economic heterodoxy.

References: 1. Kindleberger C. P., Aliber R. World financial crises: mania, panics and crashes. Saint-Petersburg: Piter, 2010. 2. Kuklina L. N., Ponomareva S. I. New macroeconomic model of national economy // Ekonomika regiona. 2012. No. 1. 3. Nesvetailova A. Beyond the Minsky's political economy: liquidity and financial innovation in the global credit crunch // Voprosy ekonomiki. 2011. No. 6. 4. Smirnov A. Leverage and Financial Instability // Voprosy ekonomiki. 2012. No. 9. 5. Fyodorov M. V., Kuklina L. N., Ponomaryova S. I. Modern Economic Crisis: the End or the Second Breath // Ekonomika regiona. 2009. No. 3. 6. The Stiglitz Report: Reforming the International Monetary and Financial Systems in the Wake of the Global Crisis: report to the UN Commission of Financial Experts / tranl. from English Yu. M. Yumasheva. Moscow: Mezhdunarodniye otnosheniya, 2010.

Contact Info:

Svetlana I. Ponomaryova, Cand. Sc. (Ec.),
Assistant-Prof. of Political Economy Dept.
Phone: (343) 251-96-52
e-mail: ponomarevasi@e1.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Strategic Planning as a Basis for Institutional Development of Single-Industry Territory

by Svetlana G. Pyankova

Key words: single-industry territories; strategic documents; comprehensive plan.

To meet the strategic indicators set at regional and federal level it is essential to create a uniform system of planning of municipalities' social-economic development. The author gives a brief review of the

current approaches to strategic planning in single-industry territories and suggests measures to improve the system of municipal planning.

References: 1. North D. Institutions and economic growth: historical introduction // THESIS. 1993. Vol. 1. Issue 2. 2. Sulakshin S. S. On policy and institutions of development in Russia. URL: http://www.eg-online.ru/upload/iblock/92a/k4.gif. 3. Concept of long-term social-economic development of the Russian Federation up to 2020: Edict of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 No. 1662-r. (ed. of August 8, 2009 No. 1121-r). 4. On the strategy of social-economic development of the Sverdlovsk oblast up to 2020: Resolution of the Government of the Sverdlovsk oblast of August 27, 2008 No. 873-PP. 5. On introducing changes into the Resolution of the Government of the Sverdlovsk oblast of August 27, 2008, No. 873-PP "On the strategy of social-economic development of the Sverdlovsk oblast up to 2020": Resolution of the Government of the Sverdlovsk oblast of December 29, 2010 No. 1910-PP. 6. On state forecasting and programs for socio-economic development of the Russian Federation: Federal law of July 20, 1995 No. 115-FZ. 7. On recommendations on forming the system of strategic planning documents of single-industry municipalities: Letter of the Ministry of Regional Development of the Russian Federation of December 27, 2011 No. 35898-YUO/18. 8. Gumerova A. A. Strategic planning and evaluation of regional programs: the Canadian experience // Region: ekonomika i sotsiologiya. 2008. No. 2. 9. Laysko V. I. Strategic planning of enterprise development: tutorial for higher education institutions. Moscow: Ekzamen, 2005. 10. Animitsa Ye. G., Vlasova N. Yu. Gradovedenie: tutorial. 4th ed., amended and revised. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2010. 11. Conceptual approaches to drawing up a development strategy for single-industry towns / Ye. G. Animitsa (head of collective), V. S. Bochco, E. V. Pechina, P. Ye. Animitsa, scientific ed. by A. I. Tatarkin, M. V. Fyodorov. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2010. 12. Neshchadin A., Prilepin A. Russian single-industry towns: the need to restructure their economic systems // Chelovek i trud. 2011. No. 2. 13. Single-industry towns. Choosing sectors for diversification / S. Kadochnikov, P. Vorobiev, Ye. Artemyev and others. Analytical reports by Center for Regional Economic Research.Yekaterinburg, 2009. 14. Competitiveness of the single-industry towns in Sverdlovsk oblast // Upravlenets. 2010. No. 3–4 (7–8). 15. Analytical note on methodical guidelines for drawing up thee Strategy of social-economic development of the city of Nizhny Novgorod up to 2030 (short version). URL: http://нижнийновгород.рф/gorod/biznes/ekonomicheskoe-razvitie/o-razrabotke-strategii-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-g. 16. Single-industry towns: settle out or diversify? Analytical reports by Center for Regional Economic Research. Yekaterinburg, 2010.

Contact Info:

Svetlana G. Pyankova, Cand. Sc. (Ec.),
applicant for Doctorate in economics
Phone: (343) 362-16-37
e-mail: silen_06@list.ru

Institute of Economics (Ural branch of RAS)
29 Moskovskaya ul., Yekaterinburg, Russia,
620014

Comprehensive System of Economic Risks at Ferrous Metallurgy Enterprises

by Fyodor Ya. Legotin and Anna A. Shishkina

Key words: risk; production process; ferrous metallurgy enterprise; strategy; blast-furnace processing and steel-making stages; equipment; raw materials; risk map.

At the example of ferrous metallurgy enterprise the paper considers the place of risk management system in company's strategies. The authors build a unique scheme of production process at the blast-furnace processing and steel-making stages taking into account material flows. On its basis a technological risk map for this business process is designed. The risk map can be used at any enterprise of this industry.

References: 1. Vasin S. M., Shutov V. S. Risk management at an enterprise: tutorial. Moscow: KnoRus, 2010. 2. Bernstein P. L. Against Gods. Taming the risks. Moscow: Olimp-Business, 2000. 3. Website of the EVRAZ company. URL: http://www.evraz.com/ru. 4. Hubbard D. W. The Failure of Risk Management: Why It's Broken and How to Fix It. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2009.

Contact Info:

Fyodor Ya. Legotin, Dr. Sc. (Ec.), Prof. of Enterprises Economics Dept.
Phones: (343) 221-17-84, 221-17-21
e-mail: legotin@usue.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Anna A. Shishkina, applicant for Cand. degree of Enterprises Economics Dept.
Phone: (903) 079-10-82
e-mail: balakina_shishkina@mail.ru
Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Studying the Possibilities and Results of Managerial Impact on Corporate Culture of the Services Sector Organizations

by Inna A. Kulkova and Anastasiya V. Pesha

Key words: services sector; corporate culture of the services sector enterprises; managerial impact; possibilities and results of managerial impact.

The paper looks at the theoretical and practical aspects of studying the possibilities and results of managerial impact on corporate culture in services sector organizations. The article presents the results of the applied research that aimed at diagnosing the perception of corporate culture by employees.

References: 1. Report on the results and main activities of the chief administrator of the regional budget of the Ministry of Trade, Food and Services of the Sverdlovsk oblast for 2012–2014 years. URL: http://mintorg.midural.ru/uploads/document/7/doklad2011.doc. **2.** Services sector: a new concept of development / V.M. Rutgayzer, T.I. Koryagina, T.I. Arbuzov and others. Moscow: Economika, 1990. **3.** Pesotskaya Ye. V. Services marketing: textbook / ed. by G.L. Bagiev. Saint-Petersburg: Piter, 2000. **4.** Marx K., Engels F. Works.2nd ed. Moscow: Politizdat, 1955. **5.** Meskon M., Albert M., Hedouri F. Principles of Management: transl. from English / general ed. and introduction by L.I. Evenko. Moscow: Delo, 1997. **6.** Ouchi W. Theory "Z": How American Business Can Meet the Japanese Challenge. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1981. **7.** Jaques E. The Changing Culture of a Factory. N. Y.: Dryden Press, 1952. **8.** Groshev I.V., Emelyanov P.V., Yuriev V.M. Organizational culture. Moscow: UNITY-DANA, 2004. **9.** Samoukina N.V. Human Resources: Russian experience. Saint-Petersburg: Piter, 2003. **10.** Spivak V.A. Corporate culture. Saint-Pitersburg: Piter, 2001. **11.** Kuznetsov S.A. The big explanatory dictionary of Russian language. Saint-Petersburg: Norint, 1998. **12.** Vikhansky O.S., Naumov A.I. Management: people, strategy, organization, process: textbook. Moscow: MSU Publisher, 2001.

Contact Info:

Inna A. Kulkova, Dr. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Labour Economics & Personnel Management Dept.
Phone: (343) 221-26-71
e-mail: i.a.koulkova@mail.ru
Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Anastasiya V. Pesha, postgraduate of Labour Economics & Personnel Management Dept.
Phone: (343) 221-26-71
e-mail: myrabota2011@gmail.com
Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

The System of the Crisis Phenomena Indicators in the Russian Stock Market: Dynamics and Anticipating Properties

by Natalya B. Boldyreva and Aleksandr A. Parfenov

Key words: economic crisis; stock market crisis; system of indicators; zero-coupon yield curve; P/E; P/BV; capitalization; volatility; Russian stock market; monitoring.

The article covers the main problems of building the system of the crisis phenomena indicators in the Russian stock market. The principles of building this system allowing for the specifics of modern crises and shortcomings of conventional system of indicators are developed. The paper justifies the choice of indicators in stock market: zero-coupon yield curve of the Russian government bonds, P/E and P/BV. It presents the calculated interval estimates of the crisis levels of indicators. Finally, availability of anticipating properties of the suggested system of indicators for alternative dating of the stock market and economic crisis in 2008–2009 is proved.

References: 1. Political measuring of world financial crises. Phenomenology, theory, elimination / ed. by S. S. Sulashkin. Moscow: Nauchny ekspert, 2012. 2. Belyanova Ye. V., Nikolaenko S. A. The economic cycle in Russia in 1998–2008: the origin of internal mechanisms of cyclical development or importation of world shocks? // HSE Economics Journal. 2012. No. 1 (16). 3. Crisis is not only disaster but purification. The interview with director of the Institute of Economics of RAS R. Grinberg // Komsomolskaya pravda. 2008. October, 24. 4. Buzgalin A., Kolganov A. World economic crisis and scenarios of the post-crisis development: the Marxist analysis // Voprosy ekonomiki. 2009. No. 1. 5. What are economists thinking of: conversations with Nobel laureates: transl. from English / ed. by P. Samuelson and W. Buffet. Moscow: Moscow school of Management "Skolkovo"; Alpina Business Books, 2009. 6. Bansal R., Kiku D., Shaliastovich I., Yaron A. Volatility, the Macroeconomy and Asset Prices. Cambridge, MA: NBER, 2012. 7. Database of term structure of interest rates / Central Bank of the Russian Federation. Moscow, 2013. URL: http://cbr.ru/GCurve/GDB.asp. 8. Estrella A. Mishkin F. S. Predicting US Recessions: Financial Variables as Leading Indicators // Review of Economics and Statistics. 1995. LXXX. 9. Estrella A., Trubin M. R. The Yield Curve as a Leading Indicator: Some Practical Issues // Federal Reserve Bank of New York, Current Issues in Economics and Finance. 2006. Vol. 12, No. 5. 10. Database of P/E and P/BV for Russian and developing markets // Reuters. 2013. 11. Smirnov S. V. Russian cyclical indicators and their utility in real time: the experience of the 2008–2009 recession // HSE Economics journal. 2012. No. 4. 12. The recession has begun in Russia – The Ministry of Economic Development // RIA Novosti. 2008. December, 12. URL: http://ria.ru/crisis_news/20081212/157057096.html. 13. Shapovalov A. Economy went on break with zero score // Kommersant. 2008. No. 123 (3940). URL: http://www.kommersant.ru/doc/913139. 14. Asker-zade N. The first vice-premier failed to keep the market // Kommersant. 2008. No. 132 (3949). URL: http://www.kommersant.ru/doc/917365. 15. Asker-zade N. The year of collapse // Kommersant. 2008. No. 136 (3953). URL: http://www.kommersant.ru/doc/1008059. 16. Shishkin M. Industrial records go down in history // Kommersant. 2008. No. 146 (3963). URL: http://www.kommersant.ru/doc/1013211. 17. Shishkin M. Industrial growth loses its persuasiveness // Kommersant. 2008. No. 167 (3984). URL: http://www.kommersant.ru/doc/1027106.

Contact Info:

Natalia B. Boldyreva, Dr.Sc. (Ec.), Assistant-Prof., Prof. of Finance, Money Circulation & Credit Dept.
Phone: (912) 384-69-36
e-mail: naboldyreva@yandex.ru
Tyumen State University
16 Lenina ul., Tyumen, Russia, 625003

Aleksandr A. Parfenov, postgraduate of Finance, Money Circulation & Credit Dept.
Phone: (922) 472-98-31
e-mail: alexander.parfenov@gmail.com
Tyumen State University
16 Lenina ul., Tyumen, Russia, 625003

Regional Securities Market as a Mechanism to Attract Investment: Assessing the Effects of Russia's Accession to the WTO (Case of Irkutsk Oblast)

by Natalya A. Zvyagintseva

Key words: securities market; investment; securities market of the Irkutsk oblast; the World Trade Organization (the WTO); financial services in the securities market; professional participants of the securities market.

The rationale for the development of regional securities markets as a mechanism for attracting investment is provided. The current state of the securities market in Irkutsk oblast is analyzed. The content of Russia's commitments taken under the WTO in the area of financial services in the securities market is examined. The authors evaluate the effects of Russia's accession to the WTO for the economy of the Irkutsk oblast in the direction of the securities market.

References: 1. Annual report on the activities of the Regional Office of the Federal Service for Financial Markets in the East Siberian region. URL: http://www.fsfr.irk.ru/?section=808/GODOVOY_OTCh-ET_RO_FSFR_ROSSII_V_VSR_ZA_2011_GOD.rar. 2. FFMS of Russia Annual Report for 2009. URL: http://www.fcsm.ru/common/upload/FSFR_otchet.pdf. 3. Number of mutual funds on January 1, 2012.

URL: http://www.nlu.ru/stat-count_pifs.htm?s=&b=&period=01.01.2012. 4. Piskulov D. The financial services sector in Russia after WTO accession // Rynok tsennyh bumag. 2012. No. 7.

Contact Info:

Natalya A. Zvyagintseva, Cand. Sc. (Ec.),
Assistant-Prof. of Banking & Securities Dept.
Phone: (3952) 33-61-60
e-mail: legnata2010@yandex.ru

Baikal National University of Economics & Law
11 Lenina ul., Irkutsk, Russia, 664003

Fulfillment of Pension Obligations by Russian Employers

by Dmitry Yu. Fedotov

Key words: pension system; employer; reform; pension; budget; subsidy; tax; pension insurance.

The article analyzes the role of employers in Russia's pension system. Having examined the revenue sources of budget of the Pension Fund of Russia (PFR), the author identified and investigated major factors influencing the growth of obligatory payments into the PFR budget. The paper reveals key reasons behind decreasing revenues of the Fund. Finally, the author proves the necessity of reinforcing insurance elements in the Russian pension system.

References: 1. Yeremeyev O. V. Unified Social Tax: upgraded version // Chelovek i trud. 2003. No. 3. 2. National accounts of Russia in 2003–2010 / Rosstat. Moscow, 2011. 3. Official website of the Federal State Statistics Service. URL: http://www.gks.ru. 4. Official website of the Chairman of the Government of the Russian Federation. URL: http://premier.gov.ru.

Contact Info:

Dmitry Yu. Fedotov, Dr. Sc. (Ec.), Prof., Dean
of Tax & Customs Dept.
Phone: (3952) 24-13-58
e-mail: fdy@inbox.ru

Baikal National University of Economics & Law
11 Lenina ul., Irkutsk, Russia, 664003

Peculiarities of the Financial Soundness Evaluation of the Republic of Moldova

by Rodika I. Perchun and Tatyana A. Petrova

Key words: financial soundness evaluation; thresholds; early warning indicators of crisis; financial security system; Moldova.

The methods of financial soundness evaluation that are based on the international methods of security risks management are assuming primary importance in the creation of financial security system of the Republic of Moldova. The paper examines the most significant early warning indicators of crisis in Moldova: the ratio of savings to investment, the balance of current account in the balance of payments, GDP, import and export growth rates, dynamics of the money supply and gold reserves growth. The analysis of the indicators of the foreign economic sector in the Republic of Moldova witnessed multidirectional nature of occurring changes.

References: 1. Financial Soundness Indicators: Compilation Guide / International Monetary Fund. Washington, D. C. 2007. 2. The economic security of Russia: general course: tutorial / ed. by V. K. Senchagov. 2nd ed. Moscow: Delo, 2005. 3. Trunin P. V., Kamenskih M. V. Monitoring of Financial Stability In Developing Economies (Case of Russia). Moscow: IEPP, 2007. 4. Official website of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova. URL: www.statistica.md. 5. Official website of the National Bank of Moldova. URL: www.bnm.md.

Contact Info:

Rodika I. Perchun, Cand. Sc. (Ec.),
Assistant-Prof., leading researcher
Phone: (373 22) 50-11-06
e-mail: rodica21@gmail.com

Institute of Economics, Finance and Statistics
of the Moldova Academy of Sciences
45 Ion Creanga ul., Chisinau, Republic
of Moldova, MD-2064

Tatyana A. Petrova, researcher
Phone: (373 22) 50-11-06
e-mail: tancikk@mail.ru

Institute of Economics, Finance and Statistics
of the Moldova Academy of Sciences
45 Ion Creanga ul., Chisinau, Republic
of Moldova, MD-2064

The Tax Policy in Ukraine in the System of Financial-Economic Regulation

by Yulia V. Kasperovich and Anton Yu. Chorny

Key words: tax revenues; direct taxes; indirect taxes; personal income tax; corporate tax; depreciation; VAT; excise duties; the WTO; state monopoly; domestic market; tax incentives; institutional environment.

The article explores the peculiarities of the tax policy at the present stage of Ukraine's financial and economic development. The paper analyzes key areas of unlocking the regulatory potential of the main budget-forming taxes from the perspective of tax rates, objects and subjects of payment. The dynamics of the ratio between direct and indirect taxation in the context of global trends is revealed. Finally, the authors outline the prospects of the tax policy development in Ukraine to promote high-quality financial and economic growth through investment and innovation.

References: 1. Ukraine's finance: institutional transformation and development trends / I.Ya. Chugunov and others, ed. by I. Ya. Chugunova. Kiev: DNNU AFU, 2009. **2.** Lagutin V. D. Fiscal and monetary policy: coordination in economy. Kiev: Kiev National University of Trade & Economics, 2007. **3.** Sokolovska A. M. The tax system of Ukraine: development theory and practice. Kiev, 2004. **4.** Fedosov V. M., Oparin V. M., Liovochkin S. V. Financial Restructuring in Ukraine: problems and trends / ed. by V. M. Fedosov. Kiev, 2002. **5.** Yury S. I., Krysovatiy A. I., Koschuk T. V. Modern trends in European taxation and the new tax policy paradigm in Ukraine. Ternopol: TNEU, 2010. **6.** Tax Code of Ukraine of December 2, 2010 No. 2755-VI in the current edition of January 4, 2013. **7.** On State Lottery in Ukraine: Law of Ukraine of September 6, 2012, No. 5204-VI. **8.** On Amendments to the Tax Code of Ukraine regarding transfer pricing: Draft Law of March 12, 2013 No. 2515. **9.** The list No. 64 of tax benefits as of January 1, 2013 of December 29, 2012. URL: http://www.visnuk.com.ua/files/pubs/dovidnuk_% E2% 84% 9664.pdf. **10.** On some measures to optimize the system of central executive bodies: Decree of the President of Ukraine No. 726/2012 of December 24, 2012.

Contact Info:

Yulia V. Kasperovich, postgraduate of Finances Dept.
Phones: +38 (066) 360-60-10, (063) 299-60-60
e-mail: julia.v.kasperovich@gmail.com
Kiev National University of Trade & Economics
19 Kyoto ul., Kiev, Ukraine, 02156

Anton Yu. Chorny, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Statistics & Econometrics Dept.
Phone: +38 (044) 234-86-15
e-mail: janus@rambler.ru
Kiev National University of Trade & Economics
19 Kyoto ul., Kiev, Ukraine, 02156

State Regulation of Competition in the Insurance Market

by Gulmira A. Nasyrova

Key words: state regulation; competition; insurance market; direct and indirect methods; forms and tools of the state regulation.

The paper considers peculiarities of competition in the insurance market that are determined by sector's specifics, macroeconomic conditions, degree and character of state regulation. The article researches methods of direct (economic administration, institutional regulation, programming, financial regulation) and indirect (manifestations of competitive relations in the insurance market) impact, which are used in the state regulation of competition.

References: 1. Neither the President, nor the Duma are aware of the huge potential of insurance. Much to the regret!: interview with R. T. Yuldashev // Strakhovoye delo. 2011. No. 1. **2.** Avdasheva S., Shastitko A. Modernization of antitrust policy in Russia (economic analysis of the suggested changes to antitrust legislation) // Voprosy ekonomiki. 2005. No. 5. **3.** Akhvlediani Yu. T. Development of obligatory insurance in current conditions: interaction between the state and insurance market // Finansy. 2011. No. 8. **4.** Kolomin Ye. V. Major directions for reinforcing the interaction between the state and insurance system // Finansy. 2011. No. 7. **5.** American International Group // Wikipedia. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/American_International_Group#Life_insurance. **6.** Trofimov G. World insurance market after September, 11 // Finansy.ru. 2001. October, 15. URL: http://www.finansy.ru/publ/pbank001.htm#W02.

Contact Info:
Gulmira A. Nasyrova, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof., leading researcher of the Center for Research of the Social-Economic Criteria and Indicators of Security
Phone: (499) 144-66-27
e-mail: gnassyrova@mail.ru

Financial University under the Government of the Russian Federation
49 Leningradsky pr., Moscow, Russia, 125993

Methodology to Assess the Competitiveness of Services Sector Enterprises

by Nina N. Danilenko and Yelena A. Arbatskaya

Key words: enterprise competitiveness; services sector; assessment of enterprise competitiveness; consumer satisfaction; consumer loyalty; competitive potential.

The article is devoted to the problem of assessing services sector enterprises competitiveness. Three key factors of competitiveness were used: satisfaction, consumer loyalty and competitive potential of a firm. These factors and level of competitiveness can be measured by indexes. Calculation of these indexes is based on the information available to the majority of the enterprises of services sector. The methodology allows monitoring current level of competitiveness of services sector enterprises and exercising in-process control of competitiveness.

References: 1. Asaul A. N., Kaparov B. M. Management of higher educational institutions in the conditions of innovative economy / ed. by A. N. Asaul. Saint-Petersburg: Gumanistika, 2007. **2.** Korotkov E. L., Shestopal Yu. T., Dorofeev V. D. Competitive positions of business. Moscow: INFRA-M, 2003. **3.** Lifits I. M. Competitiveness of goods and services: manual. Moscow: Yurait-Izdat, 2009. **4.** Sorokina I. E. Methods for assessing competitiveness of economic entities// Marketing v Rossii i zarubezhom. 2009. No. 4. **5.** Reichheld F., Sasser W. Zero defects: quality comes to services // Harvard Business Review. 1990. Sept-Oct. **6.** Reichheld F. Learning from Customer Defections // Harvard Business Review. 1996. Mar/Apr. **7.** Chetyrkina N. Yu. Managing the competitiveness of the services sector organizations: manual. Saint-Petersburg: Publishing house of the Saint-Petersburg State University of Economics and Finance, 2009. **8.** Barinov V. A., Sinelnikov A. V. Organization development in competitive environment // Menedzhment v Rossii i zarubezhom. 2000. No. 6.

Contact Info:
Nina N. Danilenko, Dr. Sc. (Ec.), Prof. of Economy & Service Management Dept.
Phones: (3952) 25-55-50, ext. 137
e-mail: nina.danilenko@gmail.com

Baikal State University of Economics & Law
11 Lenina ul., Irkutsk, Russia, 664003

Yelena A. Arbatskaya, Jr. lecturer of Economy & Service Management Dept.
Phones: (3952) 25-55-50, ext. 137
e-mail: starodubzeva-ea@mail.ru

Baikal State University of Economics & Law
11 Lenina ul., Irkutsk, Russia, 664003

Approaches to Segmentation of Consumers of Unified Goods

by Valentin P. Vershinin and Yevgeny M. Mezentsev

Key words: marketing; marketing tools; target market; market segmentation; consumer market; institutional market; target segment; market analysis.

The article looks at conventional and authorial approaches to breaking into consumer and institutional markets; analyzes their ingredients which include the characteristics of uniform goods and segmentation elements.

References: 1. Ivanov A. Professional marketing. Saint-Petersburg: Piter, 2011. **2.** Shapiro B., Bonoma T. Segmenting Industrial Markets. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1983. **3.** Golubkov Ye. P. Segmentation and positioning // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2001. No. 4.

Contact Info:

Valentin P. Vershinin, Dr. Sc. (Ec.),
Head of General and Special Academic Subjects Dept.
Phone: (495) 798-25-77
e-mail: v.vershinin@list.ru
Branch of the Moscow State University of Technology and Management named after Kirill G. Rasumovsky
7 Uchebnaya ul., Konakovo, Tver oblast, Russia, 171252

Yevgeny M. Mezentsev, general director
Phone: (912) 222-77-11
e-mail: dir@uraltools.ru
OOO "Pleyada"
6a Energostroiteley ul., Berezovsky, Sverdlovsk oblast, Russia, 623704

The Structure of Employees' Remuneration in the Labour Market of Ural Region: Impact of Firm's Motives on Optimal Contract

by Ivan A. Borisov, Aleksey A. Ilyukhin and Luybov A. Andreeva

Key words: labour economics; microeconomics; contract theory; incentivizing; remuneration; wages; labour market.

By means of regression analysis the paper investigates the factors influencing firms' choice of remuneration structure in the labour market of Ural region. The authors theoretically justify the hypothesis that allows identifying firm's motives behind employees' remuneration on the basis of wages structure. The research proved that firms tend to demonstrate the motive of shifting risks to employees as well as the motive of incentivizing particular categories of them. In addition, sufficient differences in approaches to remuneration between industries were found.

References: **1.** Grossman S. J., Hart O. D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94 (4). **2.** Holmstrom B., Milgrom P. Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives // Econometrica. 1987. Vol. 55. No. 2. **3.** Levine D. I. Just-Cause Employment Policies in The Presence of Worker Adverse Selection // Journal of Labor Economics. 1991. Vol. 9 (3). **4.** Oyer P. The Fiscal Year Ends and Nonlinear Incentive Contracts: The Effect on Business Seasonality // Quarterly Journal of Economics. 1998. Vol. 113 (1). **5.** Courty P., Marschke G. An Empirical Investigation of Gaming Responses to Explicit Performance Incentives // Journal of Labor Economics. 2004. Vol. 22 (1). **6.** Gaynor M., Rebitzer J., Taylor L. J. Physician Incentives in Health Maintenance Organizations // Journal of Political Economy. 2004. Vol. 112 (4). **7.** Jacob B. A., Levitt S. D. Rotten Apples: an Investigation of The Prevalence and Predictors of Teacher Cheating // Quarterly Journal of Economics. 2003. Vol. 118 (3). **8.** Holmstrom B., Milgrom P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics, and Organization. 1991. Vol. 7. Special Issue (Papers from The Conference on The New Science of Organization). **9.** Schattler H., Sung J. The First-Order Approach to the Continuous-Time Principal-Agent Problem with Exponential Utility // Journal of Economic Theory. 1993. Vol. 61. **10.** Gimpelson V. Ye. Are qualified employees needed in our industry? The last decade history. Moscow: SU HSE, 2010. **11.** Kapeluyshnikov R. I. The mechanisms of wage formation in Russian industry. Moscow: SU HSE, 2003. **12.** Oshchepkov A. Yu. Wages inequality: the role of professions. Moscow: SU HSE, 2011. **13.** Kahn L. M., Sherer P. D. Contingent Pay and Managerial Performance // Industrial and Labor Relations Review. 1990. Vol. 43(3). **14.** Krueger A. B., Summers L. H. Efficiency Wages and The Inter-Industry Wage Structure // Econometrika. 1988. Vol. 56 (2). **15.** Lazear E. P. Performance Pay and Productivity // American Economic Review. 2000. Vol. 90 (5). **16.** MacLeod W. B., Malcomson J. Implicit Contracts, Incentive Compatibility, and Involuntary Unemployment // Econometrika. 1989. Vol. 57. **17.** Muller H. M. The First-Best Sharing Rule in the Continuous-Time Principal-Agent Model with Exponential Utility // Working Paper Series in Economics and Finance. 1996. No. 145. Dec.

Contact Info:

Ivan A. Borisov, Sr. lecturer of Political Economy Dept.
Phone: (343) 251-96-52
e-mail: borisovivan2006@yandex.ru
Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Aleksey A. Ilyukhin, Cand. Sc. (Ec.), Prof. of Political Economy Dept.
Phone: (343) 251-96-52
e-mail: diplom@uralweb.ru
Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Luybov A. Andreeva, 4th year student of Economics Dept.
Phone: (343) 251-96-52
e-mail: lubovandreeva@gmail.com
Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Logistical Optimization of Industrial Enterprise's Material Resources Management

by Georgy M. Greyz, Viktor M. Katochkov and Vladimir A. Markovsky

Key words: logistics; inventory management; industrial enterprise; supply; production; distribution; inventory optimization within logistical processes; material resources batch sizes; material flow movement rhythm.

The article reveals an option for inventory optimization within independent logistical processes (in supply-production-distribution chain) by matching material resources (objects of labour) batch size with logistical process' efficiency. It is proved that minimal batch size is formed depending on the efficiency of related logistical processes. Comparison of actual material sizes of resources batches and their internal movement rhythm with calculated (ideal) parameters will allow assessing whether the industrial enterprise's inventory management is optimal or not.

References: 1. Stock J. R., Lambert D. M. Strategic Logistics Management. Moscow: INFRA-M, 2005. 2. Christopher M., Peck H. Marketing logistics. Moscow: Technologii, 2005. 3. Zaytsev Ye. I., Uvarov S. A. Use of "perfect order" in distribution logistics // Logistika i upravleniye tsepami postavok. 2012. No. 4. 4. Zaytsev Ye. I., Parfyonov A. V., Uvarov S. A. Process model of reliable supply chain formation // Logistika i upravleniye tsepami postavok. 2012. No. 2. 5. Reshetnikov I., Kozletsov A. Optimizing supply chains in manufacturing // RISK: Resursy, Informatsiya, Snabzheniye, Konkurentsiya. 2011. No. 1.

Contact Info:

Georgy M. Greyz, Cand. Sc., Assistant-Prof. of Trade Economics Dept.
Phone: (351) 267-93-03
e-mail: kras1708@mail.ru
South Ural State University (National Research University)
76 Lenina pr., Chelyabinsk, Russia, 454080

Viktor M. Katochkov, Dr. Sc. (Economy), Prof. of Trade Economics Dept.
Phone: (351) 267-92-88
South Ural State University (National Research University)
76 Lenina pr., Chelyabinsk, Russia, 454080

Vladimir A. Markovsky, Jr. lecturer of Trade Economics Dept.
Phone: (351) 267-93-03
e-mail: v.a.markovsky@gmail.com
South Ural State University (National Research University)
76 Lenina pr., Chelyabinsk, Russia, 454080

The "Pure Language" Concept and the Aesthetic in the Language of Translation

by Mikhail N. Kladov

Key words: literary translation; the aesthetic; translation; translatability; "pure language".

The article examines the "pure language" concept in the context of translation studies. It transfers the consideration of this problem from phenomenological aspect to semiotic one. The paper raises the problem of language functioning as aesthetic essence. The author comes to the conclusion that these are the literary translation and interactions of languages, where the aesthetic of the language appears.

References: 1. Benjamin W. Translator's Task: introduction to the translation of Baudelaire's "Paris pictures" // Derrida J. Les Tours de Babel. Saint-Petersburg: Akademichesky proekt, 2002. 2. Lotman Yu. M.

Lectures on the structural poetics // Yu. M. Lotman and tartusko-moscovian semiotic school. Moscow: Gnozis, 1994. 3. Derrida J. Les Tours de Babel. Saint-Petersburg: Akademichesky proekt, 2002. 4. Eco U. To say almost the same. Experiences in Translation. Saint-Petersburg: Symposium, 2006. 5. Routledge Encyclopedia of Translation Studies / M. Baker (Ed.). L.: Routledge, 1998. 6. Lotman Yu.M. Universe of the Mind: A Semiotic Theory of Culture. Moscow: Yazyki russkoi kultury, 1999. 7. Boyd B. Vladimir Nabokov: The American Years: biography. Moscow: Nezavisimaya gazeta; Saint-Petersburg: Symposium, 2004.

Contact Info:

Mikhail N. Kladov, Master of Philosophy,
Jr. lecturer of Philosophy Dept.
Phone: (343) 251-96-11
e-mail: philos@usue.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

On Social Security of the Individual in Russian History (Social-Philosophical Aspects)

by Andrey V. Shilovtsev and Konstantin P. Stozhko

Key words: social security of the individual; social justice; social institution; state violence; class; historical process; Russian society.

The article looks at the phenomenon of social security of the individual in the Russian Society within historical retrospective (the IX–early XX centuries). From social-philosophical point of view the paper considers the dialectical interrelation of the structure and content of social security with the condition of the Russian statehood and development of legal institutions at every critical stage in the Russian history. The authors demonstrate that violence on the part of monarchical state and absence of effective moral principles regarding social development led to the emergence of threats and dangers that were liquidated, as a rule, during great social conflicts.

References: 1. Vico G. The principels of the new science of the general nature of nations. Leningrad: Goslitizdat, 1940. **2.** Sorokin P. Modern condition of Russia // Novy mir. 1992. No. 4. **3.** Textbook on the history of the Russian state and law (the X century – 1917). Moscow: Zertsalo, 1998. **4.** The history of state and law of Russia / ed. by. Yu. P. Titov. Moscow: Prospect, 1999. **5.** Tolstoy L.N. Collection of works: in 20 vol. Moscow, 1964. Vol. 20. **6.** Mertsalov V. The origin of man has not been completed yet. The logic of anthropogenesis. Saint-Petersburg: Alteya, 2008. **7.** Smith A. The theory of moral sentiments: transl. from English. Moscow: Respublika, 1997.

Contact Info:

Andrey V. Shilovtsev, Cand. Sc. (History),
Assistant-Prof. of General & Economic
History Dept.
Phone: (343) 251-96-12
e-mail: andreyshilovtsev@mail.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Konstantin P. Stozhko, Dr. Sc. (History),
Cand. Sc. (Ec.), Prof., Head of General
& Economic History Dept.
Phone: (343) 221-27-12
e-mail: kostskp@mail.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Pressure-Membrane Whey Processing Technology as a Factor of Regional Food Security

by Viktor A. Timkin, Vladimir A. Lazarev and Leonid A. Minukhin

Key words: milk processing; membrane technology; nanotechnology; food security; the concentration of whey; innovation; ultrafiltration; reverse osmosis.

The paper explores main problems of food security of a region in a milk processing industry. The article looks at the main directions of whey processing. A method for waste-free processing of milk using

pressure-membrane technology is suggested. The paper presents authors' solutions to the ultrafiltration of whey on the ceramic membranes without anterior preparation. The optimal operational parameters of the ultrafiltration of whey are defined experimentally and confirmed in industrial environment.

References: 1. Khramtsov A. G., Nesterenko P. G. Waste-free processing of raw milk: textbook for higher education institutons. Moscow: KolosS, 2008. 2. Ozhgikhina N. N., Volkova T. A. Rational processing of whey // Pererabotka moloka. 2012. No. 9. 3. Yevdokimov I. A. Dry whey. Current state and perspectives of whey processing // Pererabotka moloka. 2011. No. 9. 4. Plate N. A. Membrane technologies – the avant-garde trend of science and technology development in the XXI century // Kriticheskiye tekhnologii. Membrany. 1999. No. 1.

Contact Info:

Viktor A. Timkin, Cand. Sc., Assistant-Prof. of Food Engineering of Agricultural Production Dept.
Phone: (912) 240-70-50
e-mail: ural.membrana@yandex.ru
Ural State Agrarian University
42 Karla Libknekhta ul., Yekaterinburg, Russia, 620075

Vladimir A. Lazarev, lecturer of Food Engineering Dept.
Phone: (903) 084-83-77
e-mail: protoss@eka-net.ru
Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Leonid A. Minukhin, Dr. Sc., Prof., Head of Food Engineering of Agricultural Production Dept.
Phone: (902) 870-27-59
e-mail: minukhin@list.ru
Ural State Agrarian University
42 Karla Libknekhta ul., Yekaterinburg, Russia, 620075

Controlling the Quality of Waste Waters and Leaching Solutions during Chemical Reclamation of Non-Ferrous Metallurgy Ores and Rocks' Dumps

by Yury S. Rybakov

Key words: technogenic province; dumps of unexploitable ores and rocks; chemical reclamation; heap leaching; waste water quality control.

The paper suggests the mathematical model to control the quality of waste waters from non-ferrous ores and rocks' dumps during their chemical reclamation. In the calculations space regularities of changes in particle-size, mineral and chemical composition of the ores and rocks, hydrological conditions as well as the data from laboratory research were taken into account. As a result the article presents mathematical expressions that can be used to identify the quality of waste waters in different regimes of the process and on the basis of these data to select the appropriate technology for chemical reclamation.

References: 1. Rybakov Yu. S., Rybakov A. Yu., Ovsyannikov A. Yu. Organizational-economic mechanism and investment projects of technogenic formations' reclamation. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2011. 2. Rybakov Yu. S., Rybakov A. Yu. Ore technogenesis and foodstuffs quality // Modern baking production, prospects of its development: collection of scientific works. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2006. 3. Rybakov Yu. S. Protecting water objects from pollution produced by waste waters from technogenetic provinces // Ekologo-vodokhozyaistvenny vestnik. 2002. Issue 6. 4. Rybakov Yu. S., Boltyreva A. A., Khalezov B. D. Geotechnological methods to protect water objects from pollution produced by unexploited ores' dumps // Vodnoye khozyaistvo: problemy, technologii, upravleniye. 1999. No. 1. 5. Rybakov Yu. S. Application of geotechnological methods to protect water objects from pollution produced by waste waters from technogenic formations // Gorny informatsionno-analitichesky byulleten. 1999. No. 2. 6. Rybakov Yu. S., Fyodorov M. V., Rybakov A. Yu. Geotechnological method of chemical reclamation of lead-zink ores' dumps // Izvestiya of Urals State University of Economics. 2010. No. 1. 7. Rybakov Yu. S., Fyodorov M. V., Rybakov A. Yu. Technical-economic evaluation of chemical reclamation of technogenic formations made by non-ferrous metallurgy // Izvestiya of Urals State University of Economics. 2007. No. 1. 8. Savich A. M. On classification of overburden rocks for biological reclamation // Problemy rekultivatsii v SSSR. Novosibirsk: Nauka, 1974. 9. Vigdorchik Ye. A., Sheinin A. B. Math-

ematical modeling of uninterrupted dissolution processes. Leningrad: Khimiya, 1971. 10. Khalezov B. D. The dissolution kinetics of copper and zink minerals // Gorny informatsionno-analiticheskiy byulleten. 1999. Issue 2. 11. Rybakov Yu. S., Yakovlev S. G. Forecasting waste water quality in ore technogenesis // Melioratsiya i vodnoye khozyaistvo. 2001. No. 3. 12. Rybakov Yu. S. Preventing the pollution produced by waste waters from technogenic formations of non-ferrous metallurgy // Ekologiya i bezopasnost deyatelnosti: collection of scientific works. Yekaterinburg: Ural State University of Railway transport, 2003.

Contact Info:

Yury S. Rybakov, Dr. Sc., Prof., Head of Food Engineering Dept.
Phone: (912) 617-43-58
e-mail: thkm@mail.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Integration of Measures as a Reserve of Increasing the Efficiency of Target Complex Programs on Ecology

by Yekaterina Ya. Vlasova and Yekaterina N. Gnevasheva

Key words: target complex program on ecology; a program-target method of planning; reserves of realizing measures of program on ecology; integration of measures.

The actual amount of money that is spent on a target program often does not correspond to what was planned initially. At this cutting the costs on its implementation can be done through identifying the reserves of efficiency at all levels. The authors believe that integration of measures from related programs may become one of such reserves which will allow avoiding duplication and reduce the costs per unit.

References: 1. Yandyganov Ya. Ya., Vlasova Ye. Ya., Vedernikova Ye. N. The target complex programs on ecology (methodology, practice). Yekaterinburg: AMB, 2010. **2.** Yandyganov Ya. Ya, Vlasova Ye. Ya. The ecological-economic essay. The aspects: a region, enterprises. Yekaterinburg: AMB, 2012. **3.** Yandyganov Ya. Ya, Vlasova Ye. Ya., Barduk K. N. Environmental management of neighboring territories. Yekaterinburg: Institute of Economics (Ural branch of RAS), 2006. **4.** On approval of the investment program "Development of water supply and drainage systems of Yekaterinburg municipal unitary enterprise 'Vodokanal' for 2007 – 2020": Decision of the Yekaterinburg Duma of July 27, 2006 No. 57/27.

Contact Info:

Yekaterina Ya. Vlasova, Dr. Sc. (Ec.), Prof. of Service Economics Dept.
Phone: (343) 251-96-77
e-mail: katjav@mail.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Yekaterina N. Gnevasheva, postgraduate of Service Economics Dept.
Phone: (343) 251-96-77
e-mail: venekaterina@yandex.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

The Steps of Academic Career: History and Modernity

by Vadim V. Yegorov

Key words: academic career; history and philosophy of science; scientist's status; doctorate; universities and the title of Professor; academies and academicians; Russian adjuncts and professors; academic degrees and titles of the Soviet period and modern society; problems of validation; titles and scientists' reputation.

The article considers the problem of academic career in the aspect of academic degrees and titles, covers the history of doctorate and title of Professor as well as other academic titles in Russia and abroad, analyzes the position of a scientist in the past and the present and its role in overcoming the crisis processes in science and public life.

References: 1. The history of philosophy and methodology of science / ed. by V. V. Yegorov, N. M. Lazareva. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2009. **2.** Brockhaus and Efron encyclopeadic dictionary. Saint-Petersburg: Brockhaus–Efron, 1890–1907. **3.** Philosophical encyclopeadic dictionary / chief ed. L. F. Ily-

ichev, P. N. Fedoseev and others. Moscow: Sovetskaya entsiklopedia, 1983. 4. Moscow University in the memories of its graduates / compiled by Yu. N. Yemelyanov. Moscow: Sovremennik, 1989. 5. Kumok Ya. Karpinsky. Moscow: Molodaya gvardiya, 1978. 6. Yegorov V. V. Visual images in mentality of society. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2000. 7. Regions of Russia. Social-economic indicators – 2010 /Federal State Statistics Service. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B10_14p/Main.htm. 8. Shveitser A. Johann Sebastian Bach. Moscow: Muzika, 1965.

Contact info:

Vadim V. Yegorov, Dr. Sc. (Philosophy), Prof.
of Philosophy Dept.
Phone: (343) 251-96-11
e-mail: philos@usue.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

State Property in the Management System of Metal- and Ore-Consuming Enterprises

by Gennady A. Yarin

Key words: capital; hired managers; industrial enterprises.

Summary. Managers run a firm and represent the interests of shareholders, employees, suppliers, consumers that are involved in the firm's activities. The paper shows that hired managers primarily defend the owners' interests (create wealth for them) rather than the employees' ones.

References: 1. Konovalov L. A., Khvorov Yu. I., Yarin G. A. Industrial management (organization, planning and management at enterprises): textbook. Yekaterinburg: USUE Publisher, 1999. 2. Popov A. N., Yarin G. A. Institutional theory of a Firm: managerial approach to the research of the national wealth formation process. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2012. 3. Yarin G. A. Innovation-investment strategy of competitive advantages formation at industrial enterprises. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2005. 4. Yarin G. A. The study of the innovation-investment management system of industrial enterprise. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2009. 5. Yarin G. A. The theory of creating economic profit at an enterprise. Yekaterinburg: USUE Publisher,1998. 6. Yarin G. A. Enterprises economics: textbook. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2001. 7. Yarin G. A. Firm's economics: textbook. 2nd ed., amended and revised. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2010. 8. Uglanov A. Spare money of the homeland. Why taxpayers' money work for the rest of the world // Argumenty nedeli. 2013. No. 5 (347). 9. Website of the Norilsk Nickel company. URL: http://www.nornik.ru. 10. The Russian power and the issues of sovereignty: round table in the State Duma of the Russian Federation (June 1, 2012). URL: http://video.yandex.ru/users/doskado9/view/272. 11. On personal privatization accounts and deposits in RSFSR: Law of RSFSRof July 3, 1991 No. 1529-1. 12. Illarionov A. Kokh against Chubais ang Gaidar. URL: http://blogs.trust.ua/illarionov/2011/11/17/886/Koh-protiv-Chubaisa-i-Gaidara. 13. Boldyrev Yu. Yu. About flies in ointment. How being successful in overcoming obstacles go to nowhere. Moscow; Krymsky most-9D, Forum, 2003. 14. Hoffman D. Oligarchs. Wealth and power in the new Russia. Moscow: Kolibri, 2007. 15. Mironov B. S. Chubais. Nation's enemy. Facts and documents. Minsk: ZAO "Khristianskaya initsiativa", 2007. URL: http://sv-rasseniya.narod.ru/booki/mironov_2/default.htm.

Contact Info:

Gennady A. Yarin, Cand. Sc. (Ec.), Prof.
of Economics Enterprises Dept.
Phone: (343) 221-17-84
e-mail: yarin@usue.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Izvestiya of the Urals State University of Economics

Chief editor Professor Mikhail V. Fyodorov

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

Golomolzina N. V., Dyatel Ye. P., Richter K. K. Inframarginal Economics as a Vector of Contemporary Economic Theory Development 5

Gabdullin R. B. Managing Economic Systems in the Post-Crisis Period: Theory and Genesis of Methodological Approaches 14

Ponomaryova S. I. Political Economy Analysis of the Financial Nature of Modern Capitalism 22

THEORY OF ECONOMY

Pyankova S. G. Strategic Planning as a Basis for Institutional Development of Single-Industry Territory 29

Legotin F. Ya., Shishkina A. A. Comprehensive System of Economic Risks at Ferrous Metallurgy Enterprises 39

Kulkova I. A., Pesha A. V. Studying the Possibilities and Results of Managerial Impact on Corporate Culture of the Services Sector Organizations 46

FINANCE & FINANCE-INVESTMENT MECHANISM

Boldyreva N. B., Parfenov A. A. The System of the Crisis Phenomena Indicators in the Russian Stock Market: Dynamics and Anticipating Properties 52

Zvyagintseva N. A. Regional Securities Market as a Mechanism to Attract Investment: Assessing the Effects of Russia's Accession to the WTO (Case of Irkutsk Oblast) 61

Fedotov D. Yu. Fulfillment of Pension Obligations by Russian Employers 69

Perchun R. I., Petrova T. A. Peculiarities of the Financial Soundness Evaluation of the Republic of Moldova 75

Kasperovich Yu. V., Chorny A. Yu. The Tax Policy in Ukraine in the System of Financial-Economic Regulation 82

Nasyrova G. A. State Regulation of Competition in the Insurance Market 90

APPLIED ECONOMICS

Danilenko N. N., Arbatskaya Ye. A. Methodology to Assess the Competitiveness of Services Sector Enterprises 95

Vershinin V. P., Mezentsev Ye. M. Approaches to Segmentation of Consumers of Unified Goods 100

Borisov I. A., Ilyukhin A. A., Andreeva L. A. The Structure of Employees' Remuneration in the Labour Market of Ural Region: Impact of Firm's Motives on Optimal Contract 106

LOGISTICS

Greyz G. M., Katochkov V. M., Markovsky V. A. Logistical Optimization of Industrial Enterprise's Material Resources Management 113

PHILOSOPHY & SOCIOLOGY

Kladov M. N. The "Pure Language" Concept and the Aesthetic in the Language of Translation 117

HISTORY & CONTEMPORARY

Shilovtsev A. V., Stozhko K. P. On Social Security of the Individual in Russian History (Social-Philosophical Aspects) 123

FOOD SECURITY

Timkin V. A., Lazarev V. A., Minukhin L. A. Pressure-Membrane Whey Processing Technology as a Factor of Regional Food Security 130

ENVIRONMENT ECONOMICS

Rybakov Yu. S. Controlling the Quality of Waste Waters and Leaching Solutions during Chemical Reclamation of Non-Ferrous Metallurgy Ores and Rocks' Dumps 136
Vlasova Ye. Ya., Gnevasheva Ye. N. Integration of Measures as a Reserve of Increasing the Efficiency of Target Complex Programs on Ecology 143

DISCUSSION

Yegorov V. V. The Steps of Academic Career: History and Modernity 151
Yarin G. A. State Property in the Management System of Metal- and Ore-Consuming Enterprises 164

Review of the Issue No. 3–4 (47–48) 171

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В ЖУРНАЛ
«Известия Уральского государственного экономического университета»

Общие положения

Для публикации принимаются статьи в соответствии с тематикой журнала. Представляемые материалы должны быть актуальными, иметь научную или практическую значимость и новизну.

Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительной рекомендации – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, имеющие редакционный характер и не затрагивающие принципиальных вопросов.

В случае направления статьи на доработку она должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки. К переработанной по замечаниям рецензента рукописи необходимо приложить ответы автора на замечания рецензента, а также пояснить все изменения, сделанные автором.

Статьи аспирантов и соискателей принимаются к публикации, если они подготовлены в соавторстве с доктором или кандидатом наук.

Материалы, представляемые авторами в редакцию:

1) подписанный всеми авторами текст статьи;
2) полная информация об авторах на русском и английском языках*;
3) ключевые слова на русском и английском языках;
4) аннотация на русском и английском языках;
5) пристатейный библиографический список на русском и английском языках;
6) фотографии всех авторов;
7) файлы всех указанных материалов на дискете или CD.

* **Информация об авторе должна содержать:** фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

Максимальный объем статьи – не более 10 страниц формата А4 с полями по 2 см.

Текст должен быть набран через полтора интервала, размер шрифта – 14, гарнитура – Times New Roman.

Все страницы рукописи следует пронумеровать.

Каждая таблица должна быть озаглавлена, рисунки снабжаются пояснительной подписью.

Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на литературу нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Графические элементы (рисунки, схемы) должны быть рассчитаны на черно-белое воспроизведение.

Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками.

Требования к электронной версии

Файлы передаются на дискете либо пересылаются по электронной почте.

В состав электронной версии должны входить:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий *в указанном порядке*:

1) сведения об авторах на русском языке;

2) ключевые слова на русском языке (10–15 слов);
3) аннотацию на русском языке (около 600 знаков);
4) название статьи на русском языке;
5) текст статьи;
6) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий *в указанном порядке*:
1) перевод сведений об авторах на английский язык;
2) перевод названия статьи на английский язык;
3) перевод ключевых слов на английский язык;
4) перевод аннотации на английский язык;
5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов. Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

Рукописи, в которых не выполняются данные требования, возвращаются авторам.
Плата за публикацию статей аспирантов не взимается.
Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

Одновременно со статьей в редакцию представляется заполненный лицензионный договор в двух экземплярах. Бланк договора размещен на сайте «Наука УрГЭУ» (science.usue.ru).

Прием статей:
Уральский государственный экономический университет
620144, Россия, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45, каб. 366
Белоусова Елизавета Александровна
Телефон: (343) 221-26-33
e-mail: journal@usue.ru

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

Выпускается как продолжающееся научное издание
с определенной периодичностью и следующими рубриками:

Экономическая теория
Теория хозяйствования
Прикладная экономика
Экономическая история
Финансы и финансово-инвестиционный механизм
Мировая экономика
Региональная и муниципальная экономика
Экономика природопользования
Экономическая синергетика
Логистика
Маркетинг и реклама
Человек в новой экономике
Теория управления
Экономика образования
Продовольственная безопасность
Философия и социология
История и современность
В лаборатории ученого
Дискуссионная трибуна
Вести научных школ
Портрет ученого (юбилейная рубрика)
Университетская информация
Былое
Рецензии

Наш адрес: 620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-26-33
Электронный адрес: http://www.izvestia.usue.ru

Научное издание

Известия Уральского государственного экономического университета

№ 3–4 (47–48)
2013

Редакторы и корректоры:
М. В. Баусова,
М. Ю. Воронина,
Л. В. Матвеева,
Р. Д. Мочалова

Информация на английском языке
Е. А. Белоусовой

Технический редактор
А. А. Гребенщикова

Компьютерная верстка
А. А. Гребенщиковой

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта / Народной Воли, 62 / 45

Поз. 136. Подписано в печать 28.05.2013.
Формат 70 × 108 / 16. Уч.-изд. л. 14,76. Усл. печ. л. 16,63.
Тираж 500 экз. Заказ .

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ООО «Полипринт»
620043, РФ, г. Екатеринбург, ул. Начдива Васильева, 1
Тел.: (343) 212-01-04 (05)